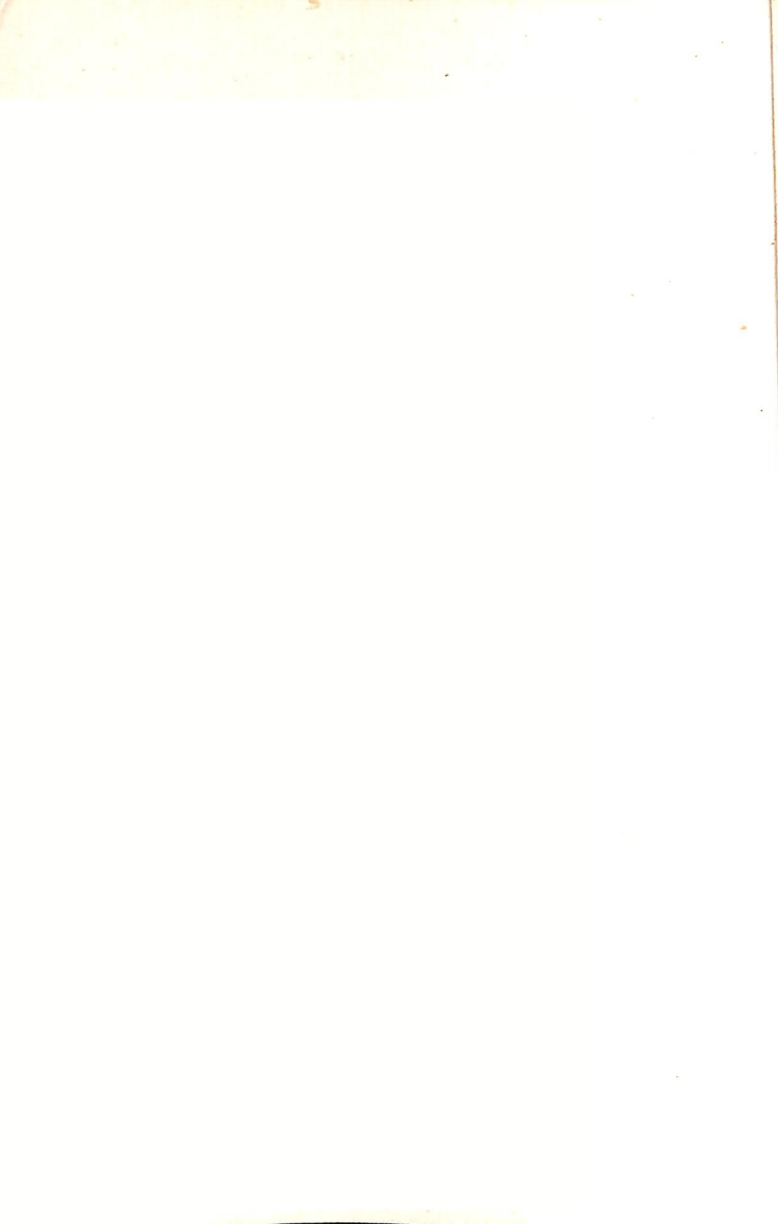
চার্লস্ পল কন্

প্রতিশ্রুতি রক্ষা

বিস্ময়কর অ্যামওয়ে কিভাবে কাজ করে

৭০ লক্ষেরও অধিকমুদ্রণে বেস্টসেলার

দ্য পসিবল্ ড্রীম এর

লেখকের নিবেদন

অ্যামওয়ে ছাড়া আকর্ষণীয় এক বিতর্কিত ব্যবসা উত্থানের গল্প আর দ্বিতীয়টি খুঁজে পাওয়া যাবে না। কিভাবে একটা ছোট্ট কর্পোরেশন থেকে শুরু হওয়া অ্যামওয়ে আন্তর্জাতিক বাজারে বিশাল ব্যবসা সাম্রাজ্য গড়ে তুলল; কিভাবে দশলাখেরও বেশি ডিস্ট্রিবিউটর অ্যামওয়েকে বানিয়ে তুলল এক অসামান্য ডাইরেক্ট সেলস্ কোম্পানি, তারই কাহিনী "প্রতিশ্রুতি রক্ষা।" লেখক চার্লস্ পল কন এখানে জানিয়েছেন অ্যামওয়ের সাফল্যের চাবি কাঠি কী এর ইতিহাস এবং ভবিষ্যৎই বা কী? অ্যামওয়ের যাত্রা পথে বাধা কোথায় এবং ভবিষ্যতে ব্যবসার প্রথম স্থানটি ধরে রাখার সম্ভাবনাই বা কতটা? শুধু তাই নয়, এই বই-এ রয়েছে সাধারণ ভাবে অ্যামওয়ে সম্পর্কে উত্থিত আটত্রিশটি প্রশ্ন এবং তাদেব উত্তর; যার মধ্যে হয়ত আপনিও আপনারটা খুঁজে পাবেন।

মিচিগানের গ্র্যাণ্ড র‍্যাপিড্স্ এ স্থিত অ্যামওয়ে কর্পোরেশনের স্থপতি রিচ্ দ্য ভ্যস্ এবং জে ভ্যন্ অ্যাণ্ডেলের কুশলী নেতৃত্ব বাস্তবায়িত করেছে লক্ষ লক্ষ মানুষের স্বপ্ন যা আমেরিকার ব্যবসা ইতিহাসে বিরল।

প্রতিশ্রুতি রক্ষা

চার্লস পল কন্

প্রতিশ্রুতি রক্ষা

বিস্ময়কর অ্যামওয়ে কিভাবে কাজ করে

অনুবাদ ঃ সৌভিক আচার্য

মঞ্জুল পাবলিসিং হাউস

Published in India by

Manjul Publishing House Pvt. Ltd.
10, Nishat Colony, 74 Bungalows,
Bhopal - 462 003 INDIA.
Phone : 91-755-5240340, Fax : 91-755-2736919
E-mail : manjulindia@sancharnet.in

This edition Published by arrangement with The Berkley Publishing Group, a member of Penguin Putnam Inc.

Bengali language edition first published : 2003

ISBN 81-86775-45-5

Translation : Shouvik Acharya

Typesetting : J M V D Graphics

Printed & bound in India by
Thomsan Press (India) Ltd, New Delhi, INDIA & pub, Indialished by Mr. Vikas Rakheja for Manjul Publishing House Pvt. Ltd., 10 Nishat Colony, 74 Bungalows, Bhopal - 462 003 INDIA

উৎসর্গ

তরুণ লেখকদের আদর্শ সম্পাদক এবং প্রিয়
বন্ধু রিচার্ড বাল্টজেল্ কে

বিষয় সূচী

১

একজন অ্যামওয়ে দর্শকের স্বীকারোক্তি

এই বইটির অতিরিক্ত শিরোনাম রাখা যেত "অ্যামওয়ে কী এবং অসংখ্য মানুষ এ সম্বন্ধে এত চমকপ্রদ ও ভয়ানক কথা কেন বলেন?" কিন্তু, বইটির প্রচ্ছদে এটা মানায় না। যাতে কারুর মনে না হয় যে এতহলে মানুষের এরকম একটা জোরালো চিন্তাধারায় এই উপনামটি সৌজন্য বোধের ব্যাঘাত ঘটাচ্ছে, তাই আমি এর সুচিন্তিত নাম রেখেছিঃ "বিস্ময়কর অ্যামওয়ে কী ভাবে কাজ করে?"

আপনি হয়তবইটি হাতে নিয়েছেন অ্যামওয়ের ব্যাপারে জানার জন্য অথবা কোনও ভাবে আপনি এটাকে নিয়ে কাজ করছেন। সাধারণ ভাবে, অ্যামওয়ে এক ধরণের ব্যবসা- পদ্ধতি যা আশির দশকের সবথেকে আলোচিত এবং বিতর্কিত বিষয়।

অ্যামওয়ে নামটি কমবেশী প্রায় প্রত্যেকেই শুনেছেন। একটা নগণ্য সাবান কোম্পানির তৈরী হওয়া সাবান থেকেই

মাত্র কয়েক বছরের মধ্যে এর পরিচিতি। অতি দ্রুত এই নামটি ক্রমশ ছড়িয়ে পড়ল আমেরিকা, জাপান, জার্মানী, অস্ট্রেলিয়া এবং পৃথিবীর সমস্ত দেশে। আশ্চর্যজনক ভাবে বেসমেটে তৈরী হওয়া অ্যামওয়ে কোনপরিকল্পনা ছাড়াই মধ্যমণি হয়ে উঠল। আমেরিকায় সাধারণ ভাবে এরকম ঘটে না।

অ্যামওয়ের উত্থান যদি শুধুমাত্র ব্যবসায়িক সাফল্য অথবা ধন উপার্জনের কাহিনী হয়, তবে আমেরিকায় ব্যবসা ইতিহাসে আরও অনেক এইরকম ঘটনা আছে।

জে ভ্যন অ্যাণ্ডেল ও রিচার্ড দ্য ভ্যস ছাড়াও অনেক শিল্পপতি ছিলেন যাঁরা এই ধরনের ব্যবসা-সাম্রাজ্যগড়ে তুলেছেন। সে সব ক্ষেত্রে একজনের খুব অল্প সময়েই এক একটি চিন্তাধারার প্রয়োগে সৃষ্টি হয়েছে ন্যাশনাল ব্রাণ্ড। আমেরিকায় এ ধরণের ব্যবসা উত্থানের কাহিনী নতুন নয়, কিন্তু অ্যামওয়ের উত্থান সবার থেকে আলাদা এবং বিশেষ ভাবে উল্লেখের দাবী রাখে।

ওয়ালমার্ট স্টোরস অথবা ডোমিনোস পিজ্জার উত্থানও অ্যামওয়ের মতন মানুষের মনে এভাবে জায়গা করে নিতে পারেনি। এদের বিকাশও চমকপ্রদ, কিন্তু এগুলোর অল্প কিছু, বা কয়েকডজন কিংবা কয়েক যা মানুষের প্রচেষ্টার ফল। এমন কি, ম্যাকডোয়েলের আকর্ষক লোগো অথবা চোখ ধাঁধানো টেলিভিশন বিজ্ঞাপণ এবং চল্লিশ বিলিয়ন আউটলেটও মানুষের মনে এমনভাবে প্রভাব ফেলতে পারেনি, যা করেছে অ্যামওয়ে।

অ্যামওয়ে নিয়ে কথা বলা মানে, সেটা লক্ষ লক্ষ মানুষকে নিয়ে ভাবা। যা আমেরিকায় বড় বড় ইলেক্ট্রনিক পর্দায় প্রদর্শিত হয়। হাজার হাজার মানুষ একে অন্যের হাত ধরে সমস্বরে গান গেয়ে ওঠেন এমন কী, পর্দার দিকে তাকিয়ে তাঁদের চোখ জলে ভরে ওঠে যায়। টেলিভিশনে অ্যামওয়ের টক্ শো চলাকালীন দর্শকেরা ক্রমশ অধৈর্য্য হয়ে ওঠেন মাইক্রোফোনে তাঁদের মতামত প্রকাশের জন্য। মজার কথা, শান্ত দুপুরে কোন টক্-শো-এর পরিচালক যাতে তাঁর অনুষ্ঠানে টেলিফোন শুনতে চান, তাহলে তিনি হঠাৎ করে অ্যামওয়ের বিষয় দর্শকদের দিকে ছুঁড়ে দেন। শুরু হয় টেলিফোনের ঘন্টার বন্যা।

শেষ পর্যন্ত কী দাঁড়াল ? এবং কেন মানুষ অ্যামওয়ের বিষয়ে এতরকম আশ্চর্যজনক আলোচনা করেন ?

আসলে, বিভিন্ন মানুষের কাছে, অ্যামওয়ের অর্থও বিভিন্ন। অ্যামওয়ের মধ্যে একএকটা বিষয়কেএকজন মানুষ কি ভাবে বিচার করেন তার উপর এর অর্থ নির্ভর করে। ভারতের চার অন্ধের গল্প-কথা আপনাদের মনে আছে? চারজনেই একটা হাতিকে ছুঁয়ে হাতিটার বর্ণনা দিতে শুরু করল। একজন শুঁড়, দ্বিতীয় জন পা, তৃতীয় জন লেজ এবং শেষ জন হাতির শরীরে হাত দিল, তারপরেই শুরু হল তাদের অনাবশ্যক তর্ক, এবং প্রত্যেকেরই বক্তব্য যে, সে হাতি সম্বন্ধে যা বলছে সেটাই সঠিক।

অ্যামওয়ের ব্যাপারে কেউ আলোচনা তুললে সব থেকে আগে বোঝা দরকার যে, তিনি অ্যামওয়ের মধ্যেকার ঠিক কোন

বিষয়টা কি ভাবে বলছেন। তিনি যে দৃষ্টিকোন থেকে এটাকে দেখবেন, তাঁর বোঝানোটাও হবে সে রকম। প্রায়শই দেখা যায় যে কিছু মানুষের বদ্ধমূল কিছু ধারণা রয়েছে যা পুরোন কয়েকটা অ্যামওয়ের তন্ত্রের আনুষঙ্গিক অভিজ্ঞতা। সে ক্ষেত্রে হয়ত তাঁদের বক্তব্য অন্যদের সঙ্গে মেলে না। এটা একটা অদ্ভুত ঘটনা, এবং পরস্পর বিরোধী।

আর সত্যি কথা হল, অ্যামওয়ে কর্মীরাই এই সমস্যাটা সব চেয়ে বেশী বোঝেন। তাই তাঁরা জানেন, যে সামনের মানুষটি অ্যামওয়ের কোন দিকটা দেখেছেন। অ্যামওয়ের বিষয়ে অপূর্ণ জ্ঞান মানুষের বোঝার ক্ষেত্রে ভীষণ অন্তরায়। অ্যাডভার্টাইজিং এজেন্সি যাঁরা অ্যামওয়ের বিজ্ঞাপণ সৃজন করেন, তাঁরা বোঝেন যে, আসল সমস্যাটা কোথায়। কারণ এই সমস্যাবলী খুঁজে বের করার জন্যই তাঁদেরকে পয়সা দেওয়া হয়। তাঁরা সৃষ্টি করেছেন একটি সুচিন্তিত স্লোগান, রেডিও, টেলিভিশন, এমন কি নিউজ উইক, এবোনী, অথবা স্যাটারডে ইভিনিং পোষ্টে এর পত্রিকাতে এই স্লোগান প্রায়শই দেখা যায়— "আজকের অ্যামওয়ে — বিশদভাবে জানুন" অ্যামওয়ের সম্পর্কে এটাই যথেষ্ট। এখানে আর কিছু বলার দরকার হয় না; কিন্তু 'নিউজ অ্যাট সিক্স'এর মতো সংক্ষিপ্ত নয় অথবা কক্‌টেল পার্টির কোন মহিলার গল্পে মশগুল তাঁর ছেলের বন্ধুর নাপিত অ্যামওয়ে সম্বন্ধে কিছুমাত্র শুনেছেন— এমন নয়! আপনার জানা দরকার সামগ্রিক ভাবে।

এটা খুব ভাল ভাবে বোঝেন যিনি অ্যামওয়ের

বিজ্ঞাপনের স্লোগানটির সৃষ্টি করেছেন। তিনি জানতেন যে অ্যামওয়ের অর্থ বিশেষ একটা দৃষ্টিভঙ্গি। পৃথিবীর সবচেয়ে সহজ বিষয় সম্ভবতঃ একটা হাতির লেজ ধরে সাপ ধরার মতন চেঁচানো! অ্যামওয়ের সঙ্গে জড়িত বিভিন্ন বিদগ্ধ মানুষের আলাদা আলাদা মতামত অসম্পূর্ণ জ্ঞানসম্পন্ন একজন অ্যামওয়ে কর্মীর চিন্তাধারা ভীষণ সমস্যার সৃষ্টি করে।

তাই, এই বইটিতে অ্যামওয়ে নিয়ে আমি যা বলতে যাচ্ছি, দয়া করে মনে রাখবেন যে, সেগুলো আমার একান্তই নিজস্ব দৃষ্টিভঙ্গি।

আমি অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটর নই; কখনও ছিলাম না। একজন অ্যামওয়ে কর্মীও আমি নই। আমি লিখি। বাস্তব জীবনের অর্জিত অভিজ্ঞতা লেখা আমার জীবিকা। হয়ত আপনি ভাবছেন, এর আর এমন কী? কিন্তু এটা ততটা সোজা নয়, যতটা আপনি ভাবছেন। সমস্যাটা হল, কোনটা চিত্তাকর্ষক আর কোনটা নয়, সেটা সাধারণ মানুষ যা ভাবেন, সে ব্যাপারে আমি প্রায়ই একমত হতে পারি না। অনেকের কাছে যেটি ভীষণ কৌতুহলজনক সেটা হয়ত আমার কাছে নয়, যেমন বয় জর্জ অথবা বিচ্ছিরি ধরণের ক্যাবেজ প্যাচ্ পুতুলগুলোকে আমি একদমই ভালোবাসি না, কিন্তু অন্যেরা পছন্দ করেন। উল্টোদিকে, এমনঅনেক ঘটনা আমায় কৌতুহল ঘটায়, যেগুলোর বিষয়েআমি বেশ কিছু লিখেছি, কখনও বিশদ ভাবে, সেই বিষয় গুলো অন্যের কাছে খুবই একঘেয়ে।

শুধু একটি ব্যাপারে আমি সবার সাথে একমত —

অ্যামওয়ে। সত্যিই এটা আলোচনার বিষয়।

অ্যামওয়ে কর্মী না হওয়ায় এবং অল্প কিছু তথ্য না জানা থাকায়, এটা সম্বন্ধে আমার জ্ঞান সম্পূর্ণ নয়। যদিও এই অসম্পূর্ণতা খুবই কম। বেশ কিছু বছর ধরে গভীর ভাবে অ্যামওয়ে ঘটনাবলী লক্ষ্য করছি বলে, মোটামুটিভাবে এর খুব কম বিষয়ই আমার চোখ এড়াতে পেরেছে। হাতি শুঁড় বা হাতিকে ছোঁয়া অথবা এর লেজ ধরা কিংবা পা ধরা এমন কি কয়েকবার হাতির পিঠে বসার সুবাদে, এই জানোয়ারটাকে আমি বেশ ভালোমতনই চিনেছি।

সমারসেট মম্ এর লেখা 'দি রেজর স এজ' এর একটি চরিত্র বলেছে যে, এই সমস্ত ক্ষেত্রে লেখকদের কি সুবিধে হয়। গল্পটিতে ওই চরিত্রটি বলেছিল, ''মানুষ একজন লেখককেএমন সব কথা বলে দেয়, যেগুলো সে তার জীবনে অন্য আর কাউকে বলতে পারে না।'' ভীষণ সত্যি কথা। অ্যামওয়ে জগতের এমন অনেক মানুষের সঙ্গে আমি কথা বলেছি, যাঁরা বহু কথা আর অন্য কাউকে বলতে পারেন না। সঠিক জায়গায় কেউ যদি অ্যামওয়ে সম্বন্ধে মন দিয়ে কিছু শোনেন, তাহলে তিনি এমন অনেক বিষয় জানতে পারবেন যা ওই টেলিভিশনের অ্যামওয়েকে নিয়ে বক্তব্যরত লোকটির ভাবনাতেও আসে না।

আর ঠিক এই ভাবেই আমি অ্যামওয়েকে জেনেছি। এর খুব অল্প বিষয় আমাকে এড়িয়ে যেতে পেরেছে। একজন যদি খুঁটিয়ে সঠিক তথ্যপঞ্জী জোগাড় করে এবং গভীরভাবে অনুসন্ধান করে সিদ্ধান্তে পৌঁছান, তবে স্বাভাবিক ভাবেই আমার পক্ষে সেটা

অস্বীকার করা সম্ভব হবে না। সব লেখকরাই তাঁদের চিন্তাধারাকে গল্পের মধ্যে মিশিয়ে দেন, আর বলাই বাহুল্য এক্ষেত্রে অ্যামওয়ে নিয়ে আমার চিন্তাধারা একেবারে সার্থক। অ্যামওয়ে জগতের সমস্ত দিক খুঁটিয়ে লক্ষ্য করে আমি যা জেনেছি তাহল ঃ সামগ্রিক ভাবে অ্যামওয়ের সঙ্গে যুক্ত মানুষগুলি সৎ এবং নিষ্ঠাবান, যাঁরা প্রতিশ্রুতি দিয়ে সেটাকে রক্ষা করেন।

অতএব, আমার এতটুকু লেখা পড়ে আপনি এটা ধরে নিতে পারেন যে, আমি প্রাথমিক ভাবে একজন অ্যামওয়ে সমর্থক, যদিও কর্মী নই। অ্যামওয়ে জগতের বাইরের একজন মানুষ হিসাবে, অ্যামওয়ে বিষয়ে এটাই আমার চিন্তাধারা। এখানে বলা দরকার যে, একজন সমালোচকের দৃষ্টি দিয়ে আমি অ্যামওয়েকে বিচার করা বন্ধ করি নি, শুধুমাত্র এ ব্যাপারে আমার চিন্তাধারাটাই আপনাদের জানিয়ে দিলাম।

এখন, অ্যামওয়ে আসলে কি জিনিস?

অ্যামওয়ে শব্দটির ব্যবহার একরকম হঠাৎ করেই শুরু হয়। মাত্র কিছুদিন আগেও, অ্যামওয়ের যে পাবলিক রিলেশন অফিসারটির কোন টেলিভিশনে অথবা ম্যাগাজিনে মতামত দেওয়ার জন্য চাকরি যেত, তাঁরাই একদিন সকালে হঠাৎ লক্ষ্য করলেন যে, তাদের ব্রাণ্ড লোকের ঘরে ঘরে শোভা পাচ্ছে।

অ্যামওয়ে-জোকস্ আজকাল খুব জনপ্রিয়। যেমন—

.... লীনা হর্ণ একদিন তাঁর বক্তব্যে বললেন, তাঁর শরীরে এত বেশী ঘাম হয় যে, একমাত্র অ্যামওয়েই তার পোষাক পরিষ্কার

রাখতে পারে। শুনেই শ্রোতারা হাসিতে ফেটে পড়লেন।

.... এরমা বমবেক বললেন, তিনি বুঝতে পেরেছিলেন যে তাঁর সেইদিনটি খারাপ যাবে, কেননা, একজন অ্যামওয়ে কর্মী তাঁর শাশুড়ীকে পাঁচ ঘন্টা আটকে রেখেছে।

.... সি.বি.এস. খবরের কাগজের সাংবাদিক ফিল জোনস্, ডেমোক্রোটিক ন্যাশনাল কনভেনশন থেকে রিপোর্টিং করেছিলেন। তিনি বললেন, এই কনভেনশনে ক্যাণ্ডিডেটের ম্যানেজমেন্ট স্কীম এত জটিল যা একমাত্র অ্যামওয়ে কার্য পদ্ধতির সঙ্গেই তুলনা করা যায়।

.... ১৯৮৩ সালের শেষের দিকে অফ্- ব্রডওয়ে শো, যা ছিল দি বেসমেন্ট শো নামের একটা রাজনৈতিক ব্যঙ্গ, তার মুখ্য চরিত্রে ছিলেন প্রাক্তন প্রেসিডেন্ট গেরাল্ড ফোর্ড। তিনি তাঁর অফিসের কেবিনে বসে অ্যামওয়ে বিজনেস চালাতেন।

.... কোলোরাডো অঞ্চলের সেনেটর ছিলেন গ্যারি হার্ট। কঠোরপরিশ্রম করার লক্ষ্য নিয়ে এক জমায়েতে তিনি বললেন, যদি প্রতিটি মানুষ আজ রাত্রে দশজনকে ডাকেন, আবার তাঁরা যদি প্রত্যেকে অন্য দশজন ডাকেন, এবং তারা যদি প্রত্যেকে....... খুব শীঘ্রই আমরা এভাবে অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটর-শিপ তৈরী করতে পারি।

.... লি-স্মিথের একটি জনপ্রিয় উপন্যাস "ওরল - হিস্ট্রি"তে আল্ নামের একটিচরিত্র রয়েছে। চরিত্রটি একটিপ্রাক্তন হবু ফুটবল খেলোয়াড়এবং সে অ্যামওয়ে প্রোডাক্ট বিক্রি করে অনেক

পয়সা উপার্জন করেছিল।

.... অনৈতিক মানসিকতার এক ব্যক্তি ছিলেন জেরি রুবিন। ম্যানহাটন্ ডিস্কোর স্টুডিও ৫৪ তে একদিন সাংবাদিক সম্মেলন ডাকলেন। তিনি সেখানে জানালেন যে তাঁর ডায়েট-ফুড ব্যবসা করার ভীষণ ইচ্ছে। যেটা একদিন পৃথিবীর এক নম্বর ব্যবসা হয়ে উঠবে। এমন কি অ্যামওয়ের থেকে বড় ।

অ্যামওয়ের জনপ্রিয়তার উদাহরণ হিসেবে এই মজাদার গল্পগুলোই যথেষ্ট। এক সময়ের প্রচণ্ড ব্যবসা উত্থানের পথ-প্রদর্শকেরা যেভাবে অ্যামওয়ের সমকক্ষহয়ে ওঠার স্বপ্ন দেখতে শুরু করেছিলেন, তাতে স্বাভাবিক ভাবেই প্রমাণ হয় যে, এর জনপ্রিয়তা বর্তমানের পপ্-কালচারের মতন দ্রুত সঞ্চারিত হয়েছে। জেরি রুবিনের ধরনের মানুষেরা এই রকমের অ্যামওয়ের জনপ্রিয়তা বৃদ্ধিতে সাহায্য করেছেন।

শুধুমাত্র বেশী সংখ্যায় প্রোডাক্ট বিক্রি করলেই এইরকম জনপ্রিয়তা অর্জন করা যায় না। ফরচুন-৫০০ এর অনেক কোম্পানী বড় বড় মেশিনের সাহায্যে অ্যামওয়ের চেয়ে বেশী ব্যবসা করছে। কিন্তু কোম্পানিগুলির পরিচিতি ভীষণভাবে সীমাবদ্ধ । আপনি হিউরেটপ্যাকার্ডের সম্বন্ধে জনি কারসন শো-তে জোকস্ শুনতে কিংবা স্পেরী ব্যাণ্ডএ ট্যাঙ্ক ম্যাকনামারার মজাদার কার্টুন দেখতে চান কী?

যেহেতু অ্যামওয়ে তৈরী হয়েছে মানুষ নিয়ে, তাই এটি নিজেই একটি সংবাদ। অ্যামওয়ের সঙ্গে জড়িত মানুষগুলির

নিয়োগ পদ্ধতি, এখানে যেভাবে সবাইকে উদ্বুদ্ধ করা হয় এবং চেতনার অংশ হয়ে উঠেছে। অ্যামওয়ে মানুষের অভিজ্ঞতার প্রতিফলন ঘটে, তাই এটা শুধুমাত্র একটা প্রোডাক্ট বা সিস্টেম নয়, আপনার আশেপাশের কিংবা অফিসের এমন কী পরিবারেরই হয়ত কেউ একজন অ্যামওয়ের অংশ।

স্বভাবতই, যেদিন থেকে আপনি অ্যামওয়েকে বুঝতে চাইবেন, সেটা হবে সত্যিকারের মানব জাতির দিকে তাকানো এবং রিচ্ দ্য ভ্যস্ ও জে ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল সেই মানবজাতিরই একটা অংশ।

* * * * *

২

সঙ্গী

অ্যামওয়ে দুজন মানুষের আন্তরিক প্রচেষ্টার সার্থক রূপায়ণ; আজকের কর্পোরেট জগতে যা বিশ্বাস করা সত্যিই কঠিন। জে ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল এবং রিচ দ্য ভ্যস্ এর ব্যতিক্রম।

তাঁরা অ্যামওয়ের সৃষ্টিকর্তা। মালিক এরাই। অ্যামওয়ের প্রাত্যহিক কর্মকাণ্ডে এই মানুষ দুটি গভীরভাবে জড়িত। অ্যামওয়ের কর্ম দক্ষতারও উপরে রয়েছে তাঁদের এইভাবে সংস্থাটির সঙ্গে ওতপ্রোতভাবে জড়িয়ে থাকা। এক কথায় দশলক্ষ মানুষের কাছে অ্যামওয়ের প্রতিশ্রুতি এঁদের নিঃশ্বাস প্রশ্বাসে এবং জীবনে মিশে আছে। অ্যামওয়ের অগ্নিশিখাকে ধারাবাহিক ভাবে তাঁরাই জ্বালিয়ে রেখেছেন। সংস্থাটিতে মাত্র কয়েক হাজার কর্মচারী এবং স্বভাবতঃই দ্য ভস্ ও ভ্যন অ্যাণ্ডেল এর চীফ্ এক্সিকিউটিভ্ অফিসার ; কিন্তু পৃথিবীর সমস্ত দেশের ডিস্ট্রিবিউটরদের কাছে তাঁরা যেন লোককথার এক অসামান্য নায়ক।

দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল পার্টনার। ১৯৪০ সালে মিচিগানের গ্র্যাণ্ড র‍্যাপিডস্ হাই স্কুলে পড়ার সময় থেকে এদের সম্পর্কের সূত্রপাত। কিন্তু প্রায় অর্দ্ধশত বছর পরেও এঁরা দুজন একই সঙ্গে কর্মসূত্রে বাঁধা আছেন। এমন কী, পাশের প্রবিশীর মতন একসঙ্গে জীবন-যাপন করেন, প্রতিটি সিদ্ধান্ত ও মূলধন সমানভাবে ভাগ করে নেন— যা এই আর্ন্তজাতিক ব্যবসা জগতের একটি বিশেষ উদাহরণ।

এঁদের দুজনের সম্পর্ক আক্ষরিক অর্থেই পার্টনারের। এঁরা সমানভাবে একজন অন্যের এমন পরিপূরক যে, একের সামান্য লাভ-ক্ষতি অপরজন ভাগ করে নেন। তাতে, অযাতিতভাবে স্বাভাবিক ভারসাম্য রক্ষিত হয়। কিন্তু আজকের কর্পোরেট জগতে পার্টনাদের মধ্যে ক্ষমতার দখল ও অন্যান্য সমস্যা প্রায়ই প্রকাশ হয়ে পড়ে।

ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল এবং দ্য ভ্যস্এর জীবনধারা যেন সমান ভাবে ভাগ করা। অ্যামওয়েতে তাঁরা এমন ভাবে মিশে গেছেন যে, এখন আর তাঁদেরকে পরিশ্রম করতে হয় না। যেন কোন প্রতিবর্ত ক্রিয়া তাঁদের বুদ্ধিমত্তা ও হৃদয়ে নিজের থেকেই ছবির মত এঁকে দিয়ে যায়।

ভ্যন অ্যাণ্ডেল অ্যামওয়ের বোর্ডের চেয়ারম্যান ও দ্য ভস্ প্রেসিডেন্ট। সংস্থার কোন বিশেষ কাজ এরা একসাথে করেন, পদমর্যাদার দিক থেকে তার পদ্ধতি আলাদা হলেও যেভাবে তাঁরা চীফ্ এক্সিকিউটিভের দায়িত্ব পালন করেন ঠিক একইভাবে সংস্থার পুরোপুরি মালিকানাও ভোগ করেন।

সংস্থার সমগ্র কার্য পদ্ধতির উপর এঁদের যৌথ নিয়ন্ত্রণ সম্বন্ধে বলতে গিয়ে একজন অ্যামওয়ে কর্মী তাঁর অফিসের ছোট্ট জানলার মধ্যদিয়ে একটা চলন্ত ট্রাকের দিকে তাকিয়ে বলেছিলেন, "ঐ যে ট্রাকটা দেখছো, ওটার অর্দ্ধেকটার মালিক রিচ্ এবং বাকীটার জে। এটাকে আমরা কিছুতেই উপেক্ষা করতে পারিনা।"

রিডার্স ডাইজেস্ট তাঁদের নাম রেখেছে "অ্যামওয়ের ডাচ্-টুইন্স্।" ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল এবং দ্য ভ্যস্ দুজনে একধরণের পশ্চাৎপট থেকে উঠে এসেছেন। দুজনেই হল্যাণ্ড থেকে এসে গ্র্যাণ্ড র‍্যাপিড্স এর পশ্চিম মিচিগান শহরে বাসা বাঁধা পরিবারে বড় হয়েছেন। এই স্থানটি হল্যাণ্ড দেশে প্রভাব বেশ গভীর এবং সুদূর প্রসারী; সবচেয়ে কাছের হল্যাণ্ডের ডাচ্ রীতির অনুকরণে একটি পর্যটন ব্যবসা গড়ে তুলেছে। যদি আপনি গ্র্যাণ্ড র‍্যাপিড্স এর একটা অংশ টেলিফোন ডাইরেক্টরীর পাতায় তাকান, তবে সেই পাতাগুলোতে আপনার চোখ পড়বে আমস্টারডম্ রীতির ছোঁয়া— ভ্যন, ভ্যনডার ইত্যাদি অসংখ্য ডাচ্ নামের ভীড়!

যদিও এই হল্যাণ্ড ছোঁয়া পশ্চাৎপটটি দ্য ভস এর ভ্যন অ্যাণ্ডেলের ব্যতিক্রমী সম্পর্কের কোন কারণ নয়। এঁদের দুজনেরই পশ্চিম মিচিগান অঞ্চলের সঙ্গে একটা গভীর আত্মীয়তা রয়েছে। কিন্তু তাই বলে পুরনো ডাচ্ মূল্যবোধ ভুলে যান নি। তাই আমেরিকানদের মতন পরিণত মনস্ক হয়েও তাঁরা সুখী এবং গর্বিত ডাচ্ আমেরিকান!

ডাচ্ প্রভাব এবং শক্ত পোক্ত হয়ে ক্রমশঃ গড়ে ওঠার পেছনে রয়েছে অ্যামওয়ের নিজস্ব ব্যক্তিত্ব; আর এই ব্যক্তিত্ব তৈরী হয়েছে বহু বছর ধরে বিশেষভাবে গড়ে ওঠা স্টাইল আর মূল্যবোধের সংমিশ্রণে। উচ্চ মূল্যবোধ নিয়ে কঠোর পরিশ্রম এই সংস্থার মেরুদণ্ড। মূল কাঠামোটিকে ঘিরে রয়েছে অন্যান্য গুণাবলী; জাগরুকতা, স্বদেশপ্রীতি, একে অন্যের প্রতি কর্ম-প্রবাহের সততা, সুদৃঢ় বিশ্বাস, ঈশ্বরের প্রতি আস্থা এবং ধর্মীয় উদরতা আর সবার উপরে, প্রতিশ্রুতি বজায় রাখার মানসিকতা।

দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল দৃঢ়ভাবে প্রতিষ্ঠা করেছেন যে, অ্যামওয়ের নিজস্বতার পেছনে ঐ গুণগুলো মূলমন্ত্র। যদিও সেগুলো পুরোপুরি ডাচ্ সভ্যতার দর্শন নয় কিন্তু চরিত্রের দিক থেকে ডাচ্-রীতির মিশ্রণ। এই দুজন মানুষ এবং তাঁদের সাংস্কৃতিক পরিকাঠামোর সংমিশ্রণ সংস্থায় প্রাথমিক আকার ও দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেলের মধ্যে এক ধরণের বিশেষ সম্পর্কের সৃষ্টি করেছে। অ্যামওয়ে ব্যবসার ইতিহাসে রয়েছে তাঁদের সাংস্কৃতিক থেকে সৃষ্ট বিশেষ কিছু গুণাবলী সঞ্জাত এক অসাধারণ সভ্যতা।

১৯৪০ সালে ভ্যন অ্যাণ্ডেলের একটি মোটর গাড়ী ছিল। দুজনের বাড়ী থেকে সমান দুরত্বে গ্র্যাণ্ড র‍্যাপিডস্-এ বেসরকারী খ্রিশ্চান হাই স্কুলে কিশোর বয়স থেকেই দুজনে পড়তে যেতেন। ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল, দ্য ভ্যস-এর থেকে দুবছরের বড় ও তাঁর একটি 'মডেল এ' ফোর্ড মোটর গাড়ী ছিল। তো রোজ স্কুলে যাওয়ার খরচা হিসাবে দ্য ভ্যস্ তাঁকে সপ্তাহে

পঁচিশ সেন্ট্ করে দেওয়ার প্রস্তাব দিলেন। অ্যাঙ্গেল প্রস্তাবটিতে রাজী হলেন এবং বন্ধুত্বের ও ব্যবসা মানসিকতার সূচনার হল। সেই সময়ে একজন ছিলেন ষোল বছরের, অন্যজন ছিলেন চৌদ্দ।

প্রাথমিক পড়াশুনা শেষ হলে তাঁরা সৈন্য বাহিনীতে যোগ দিতে চাইলেন। কিশোর বয়সেই আর্মি এয়ার কপস্এ নাম লেখানো হল। কিন্তু মিলিটারীর এই চাকরী তাঁদের একজনকে অন্যের থেকে দূরে সরিয়ে দিল। ভ্যন অ্যাঙ্গেল অফিসার্স স্কুলে আবেদন করলেন, তিনি মনোনীতও হলেন। এরপর তিনি ইয়েল ইউনিভার্সিটিতে যুদ্ধাস্ত্র ও রাসায়নিক যুদ্ধ পদ্ধতি নিয়ে বায়ুসেনা ক্যাডার হিসাবে এক বছরের ট্রেনিং নিলেন।

"জীবন সম্বন্ধে আমার ধারণা হঠাৎ যেন বদলে গেল" ভ্যন অ্যাঙ্গেল স্মৃতিচারণ করলেন, "আমি আবিষ্কার করলাম, দাঁতে দাঁত চেপে আমি সব কিছু করতে পারি। সে বছরে আমি অনুভব করলাম যে, যে গুলো কখনো স্বপ্নেও ভাবিনি, সেগুলো অন্যের চেয়ে অনেক ভালো করে করতে পারবো।" শাওয়ার রুমে বসে তিনি অনেকবার কথাগুলো ভেবেছেন; শাওয়ার রুম — সমস্ত বাতি নিভে যাওয়ার পরে একমাত্র শান্তির জায়গা, যেখানে বসে সারারাত পড়াশোনা করা যায়, সেখানে।

ইতিমধ্যে, দ্য ভ্যস্ স্কুলের পড়াশোনা শেষ করে ফেলেছেন, তিনি আবিস্কার করলেন, তাঁর মধ্যে দলনেতা হওয়ার যোগ্যতা আছে। ক্লাসের প্রবীণ ছাত্র হিসেবে প্রথমবার

তিনি একদিন বক্তৃতা দিলেন। সেই অনুষ্ঠানে তিনি ছিলেন প্রেসিডেন্ট। কখনো কখনো স্কুলের বিতর্ক অনুষ্ঠানে অংশ নিয়ে পরবর্তী সময়ের যুক্তিবাদী,তীক্ষ্ণ বুদ্ধির বক্তা হিসাবে বেড়ে ওঠার পথ প্রশস্ত হল। স্কুল শিক্ষা শেষ হতেই দ্য ভস্ সরাসরি সৈনিকের পোষাক পরলেন, তাঁকে পাঠানো হল প্যাসিফিক আইলেণ্ডের একটি বি-২৯ যুদ্ধ উপত্যকায়। জাপান আক্রমণের প্রস্তুতি হিসাবে। এর পরে হিরোসিমা এবং যুদ্ধের শেষ; অপ্রয়োজনীয় যুদ্ধ। আমেরিকা ডেকে নিল তার ক্লান্ত সৈনিকদের। দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেলও দেশে ফিরলেন সেই সব সৈন্যদের সাথে।

যুদ্ধের সময় দুই বন্ধুর যোগাযোগ একটু কম ছিল। নিজের শহরে ফিরে এসে কেলভিন কলেজের ক্যাম্পাসে আবার দুজনে একত্র হলেন। ধৈর্য না থাকায় দুই বন্ধু ক্যাম্পাসের ধীর পরিবেশে অস্থির হয়ে এক ক্রিস্মাসের ছুটিতে কলেজ ছেড়ে দিয়ে ব্যবসা করার মনস্থির করলেন একসঙ্গে।

তাঁদের ব্যবসার প্রাথমিকঅভিজ্ঞতার ব্যাপারে আগে অনেকটা লিখেছি। প্রথমদিকে তাঁরা কী ধরণের ব্যবসা করবেন সেই নিয়ে চিন্তাধারা কেন্দ্রীভূত ছিল; কিন্তু কিছু ব্যাপারে তাঁরা নিশ্চিত ছিলেন: ব্যবসাটি হওয়া চাই কেবলমাত্র নিজেদের জন্য, একদম শুরু থেকে ধীরে ধীরে সেটাকে বাড়ানো এবং অবশ্যই দুজনের যুগল প্রচেষ্টায়, একসাথে। জীবনের প্রথমদিকে যে লক্ষ্য তাঁরা স্থির করেছিলেন, এখন তাঁদের ব্যবসার মূলমন্ত্র যেন ঠিক সেইভাবেই প্রতিফলিত হল।

উলভ্‌রাইন এয়ার সার্ভিস নাম দিয়ে শুরু করলেন একটি ফ্লাইং স্কুল ও এয়ার চার্টার সার্ভিস। মাঝে মাঝে ছোট প্লেনের ওঠা নামার জন্য গ্র্যাণ্ড নদীর দুই তীর ব্যবহৃত হয় বলে, সেখান থেকেই তাঁরা ব্যবসা শুরু করলেন। পরবর্তী সময়ে চল্লিশের দশকের উল্লেখযোগ্য ফাস্ট্ ফুড ব্যবসায় মনোনিবেশ করেন। গ্র্যাণ্ড র‍্যাপিড্‌স্ বিমান বন্দরের কাছে ছোট একটি সীমিত ক্ষমতার হ্যামবার্গার স্টল খুলেছিলেন। প্রায় একসাথেই শুরু করলেন ছোট নৌকা ভাড়া খাটানোর ব্যবসাও। নদীতে বেড়াতে আসা পর্যটকদের নৌকার জ্বালানি সরবরাহও করা হত। সদ্য যুদ্ধক্ষেত্র থেকে ফিরে আসা এই অবিবাহিত যুবক দুটির সমস্ত ব্যবসা প্রায় একই সময়ে শুরু হয়েছিল।

১৯৪৮ সালে তাঁরা সব ব্যবসাগুলি বিক্রি করেছিলেন; একটা পাল তোলা জাহাজ কিনে ক্যারিবিয়ান দ্বীপের উদ্দেশ্যে বেশ বড় একটা ছুটি নিয়ে দুজনে বেরিয়ে পড়লেন। কানেক্টিকাট্ থেকে কেনা এলিজাবেথ নামের এই জাহাজটি ছিল আটত্রিশ ফুটের। ১৯৪৮ এর ডিসেম্বরে আমেরিকার পূর্ব উপকূল ধরে পরীক্ষামূলকভাবে জাহাজটি রওনা হল। ধীরে ধীরে হাভানা পেরিয়ে তাঁরা এসে পড়লেন হাইতি দ্বীপে; এবং তারপর এগিয়ে গেলেন আরও একটু দূরে। এক অন্ধকার গভীর রাত্রে হঠাৎ জাহাজটি ফুটো হয়ে গেল। তখন তাঁরা কিউবা থেকে উত্তর উপকুলে ঠিক দশ মাইল এসে পড়েছেন। সে রাত শেষ হওয়ার আগেই জাহাজের মধ্যে প্রায় পনেরোশ ফুট জল ঢুকে পড়ল।

ভাগ্যক্রমে অন্য একটি আমেরিকান জাহাজ ভ্যন অ্যাণ্ডেল এবং দ্য ভস্‌কে উদ্ধার করে কয়েকদিন পরে পোর্তে রিকোতে পৌঁছে দিল। এরপর ক্যারিবিয়ান দ্বীপ, মধ্য ও দক্ষিণ আমেরিকা ঘুরে অবশেষে দুজনে মিচিগান শহরে ফিরলেন।

যেন একটা টম সয়্যার এবং হাক্‌ল্‌বেরী ফিনের মতন গলা। দু'বন্ধুর মধ্যেই কৈশোরের রোমাঞ্চকর অভিযানের উত্তেজনা সুপ্ত ছিল। এবং এবার তাঁরা বেশ বড় ধরণের কোন ব্যবসার প্রসারের প্রতিজ্ঞা করলেন।

১৯৪৯ সালের শরৎকালে তাঁরা শুরু করলেন ডাইরেক্ট সেলস্ ব্যবসার। যদিও সেটা আজকের অ্যামওয়ের তুলণায় অনেক সাধারণ ছিল। আজকের অ্যামওয়ে এই দুজন পার্টনারের পারস্পরিক নিজস্বতার পূর্ণ প্রতিফলন। তাঁরা ক্যালিফোর্নিয়ার নিউট্রিলাইট কোম্পানির তৈরী এবং বিক্রিত খাদ্য পদার্থের বিতরক ছিলেন।

নিউট্রিলাইট কোম্পানির তাদের জিনিস বিক্রির জন্য দু'ধরণের কৌশল অবলম্বন করত, প্রথমতঃ প্রোডাক্ট বিক্রি করা এবং দ্বিতীয়তঃ অন্য বিতরক নিয়োগ করে প্রোডাক্ট বিক্রির ক্ষমতা বাড়িয়ে তোলা। শুরুতে, দ্য ভ্যস এবং ভ্যন অ্যাণ্ডেল একই বিতরকের নামে পার্টনারশিপ আরম্ভ করেন। অন্যভাবে এটা করার কোন ভাবনা প্রাথমিকভাবে তাঁদের মধ্যে ছিল না। তাঁদের দু'জনের দলটিও উজ্জ্বল। তাঁরা খুব তাড়াতাড়ি বুঝতে পারলেন, কঠোর পরিশ্রম করলে ডাইরেক্ট সেলস্ লাইনে সরাসরি উপার্জন করা যায়। এক্ষেত্রে তাড়াতাড়ি উন্নতি এবং উপার্জনের কোন ধরা বাঁধা নিয়মও নেই।

যৌবনের ক্ষমতা এবং অসীম উদ্যমের সদুপযোগ করে তাঁরা বুঝলেন, কাঙ্খিত ব্যবসার পথটি তাঁদের হাতের মুঠোয়। পরবর্তী দশ বছরের মধ্যেই আশাপ্রদ ব্যবসার ভিত গড়ে উঠল। একই সাথে দু'জনে হয়ে উঠলেন পরিপক্ক ও অভিজ্ঞ দলপতি। ১৯৫২ সালে ভ্যন অ্যাণ্ডেল এবং পরের বছর দ্য ভ্যস বিবাহ করলেন। তাঁদের স্বাধীন অবিবাহিত দিনগুলি শেষ হয়ে শুরু হল বৈবাহিক জীবন। গ্র্যাণ্ড র‍্যাপিড্স্ থেকে একটু দুরে আডা নামের এক নতুন শহরে তাঁরা পাশাপাশি বসবাস শুরু করলেন।

ইতিমধ্যে ১৯৫০ সালে ভ্যন অ্যাণ্ডেল এবং দ্য ভ্যস খুব উল্লেখ যোগ্য কাজ কর্ম করলেও নিউট্রিলাইট কোম্পানির ব্যবসা নীচের দিকে নামতে শুরু করল। কোম্পানির ক্যালিফোর্নিয়া স্থিত দপ্তরে আভ্যন্তরিক কলহ সংস্থাটিকে দুর্বল করে তুলল। ক্ষতিও হয়ে গেল ভীষণ। দ্য ভ্যস ও ভ্যন অ্যাণ্ডেল উদ্বিগ্ন হয়ে পড়লেন; চেষ্টা করলেন যাতে এই সমস্যাগুলি দূর হয়। কিন্তু তাঁদের চেষ্টাও ব্যর্থ হয়ে গেল। এখন, নিউট্রিলাইট ডিস্ট্রিবিউটরদের কাজ করা খুব কঠিন হয়ে পড়েছে ও তাদের বাজারও মন্দার পথে।

দুই পার্টনার দেখলেন, নিউট্রিলাইট সংস্থার সমস্যা এমনই উদ্বেগজনক যে, নতুন কোন নির্ভরযোগ্য কর্মকর্তার উপর দায়িত্ব দিয়েও আশাপ্রদ ফল হবে না। এঁদের মনে হল যে, সংস্থাটির মূল বাধা ডিস্ট্রিবিউটরেরা, যাঁদেরকে সংস্থাটি নিয়োগ করেছে। সংস্থাটি যেসব ডিস্ট্রিবিউটরকে প্রতিশ্রুতি দিয়েছিল,তাঁরা অনেকেই ইতিমধ্যে দ্য ভ্যস এবং ভ্যন

অ্যাণ্ডেলের নেতৃত্বে পূর্ণভাবে নিজের ব্যবসা করতে শুরু করে দিয়েছে। যে সংস্থাটি লোকগুলোকে নিয়োগ করেছে, ডাইরেক্ট সেলস্ পদ্ধতি শিখিয়েছে, আজ যেন সেই তাদেরকে একমুক্ত এবং উজ্জ্বল ভবিষ্যতের কাছে বিক্রি করে দিল। দ্য ভ্যস ও ভ্যন অ্যাণ্ডেলকে তো প্রতিশ্রুতি রাখতেই হবে; এঁদের কাছে এখন আর অন্য কোন পথ খোলা নেই।

তাই, ১৯৫০ সালের প্রথম দিকে এই দুই পার্টনার সাবধানে অথচ সাহসী পদক্ষেপ নিলেন। ভ্যন অ্যাণ্ডেলের বাড়ীর বেসমেন্টে তাঁরা একদিন সরকারী ভাবে এক নতুন কোম্পানীর জন্ম দিলেন। নিউট্রিলাইটের সঙ্গে সমস্ত সম্পর্ক ছিন্ন হল। তাঁদের নিজস্ব পণ্য সামগ্রী ব্যবসার বিকাশের অঙ্ক কষতে শুরু করলেন এবং ডিস্ট্রিবিউটরদের প্রতিশ্রুতি দিলেন যে, তাঁরা এমন একনতুন সংস্থার সৃষ্টি করতে চলেছেন যা সমস্ত মানুষের সামনে রাখা সংকল্প পুরোমাত্রায় বজায় রাখবে।

নতুন কোম্পানির নাম স্থির হল "অ্যামওয়ে"। শুরু থেকেই দ্য ভ্যস এবং ভ্যন অ্যাণ্ডেল উঁচু ভাবধারায় প্রেরিত হলেন এবং দৃঢ় সংকল্প নিলেন, যে সব মানুষেরা তাঁদের উপর নির্ভর করে বিশ্বাস করেছে, অ্যামওয়ের লক্ষ্য হবে তাদের জন্য কাজ করা।

কারণ, তাঁদের প্রতিশ্রুতি রাখতেই হবে।

*****

৩

প্রতিশ্রুতি

পঁচিশ বছর আগে একটি বাড়ীর বেসমেন্টে বসে যে সংকল্প করা হয়েছিল, সেটা অনেক কিছু। এজন্যে বলছি না যে, আজ প্রতিফলন পরিষ্কার ভাবে দেখা যাচ্ছে।

অ্যামওয়ে কর্পোরেশন চল্লিশটি দেশে এবং অঞ্চলে সক্রিয়, যদিও এর ভিত্তি সেই আডা শহরে।প্রতি বছরে প্রায় একশ কোটি ডলার মূল্যের প্রোডাক্ট তৈরী হয় ও পৃথিবী জুড়ে ব্যবসার জন্য পৌঁছে দেওয়া হয়। চারশ একর বিশাল জমির উপর তৈরী কারখানা যা সেই বেসমেন্ট থেকে পরিষ্কার চোখে পড়ে।

অ্যামওয়ে এখন বৃহৎ। সংস্থার স্নায়ুকেন্দ্র, যার নাম সেন্টার অফ্ ফ্রি এন্টারপ্রাইজ্। সেখানে এখন প্রতিদিন অসংখ্য মানুষের আনাগোনার কারণে দিনের বিভিন্ন সময়ে অনেকবার যাতায়তের ব্যবস্থা করতে হয়। কয়েক হাজার কর্মচারী

ল্যাবরেটারীর সর্বাধুনিক উপকরণ নিয়ে, কম্প্যুটারে, প্রিন্টিং প্ল্যান্টে, উৎপাদন কেন্দ্রে এবং ট্রান্সপোর্টেশন বিভাগে ব্যস্ত থাকেন। রয়েছেন উকিলের সহযোগী, অসংখ্য অ্যাকাউন্টেট্ ও ক্লার্ক; সংস্থার এয়ার প্লেনের উড়ানের জন্য বিমান বিভাগের কর্মীও আছেন। একটি বড় সংস্থার সঠিক কর্ম সঞ্চালনের জন্য প্রয়োজনীয় কোন কিছুরই এখানে অভাব নেই।

অ্যামওয়ের অফিসে আছে শত শত প্রোডাক্ট এবং এগুলোর ক্যাটালগ্। ফিল্ম, ভিডিও এবং ডিস্ট্রিবিউটরদের কর্মপদ্ধতি বোঝানোর জন্য উজ্জ্বলবর্ণের হরেক পত্রিকা অফিসের একপাশে সাজানো। গ্র্যাণ্ড র‍্যাপিডসে্ একটা আন্তর্জাতিক স্তরের হোটেল, ক্যারিবিয়ানে নিজস্ব দ্বীপ সংস্থাটির অন্যান্য মূলধনের অংশ। এবং রয়েছে উপকূলবর্তী অঞ্চলে কাজের সুবিধের জন্য বেতার সংযোগের ব্যবস্থা।

অ্যামওয়েতে আজ নামী-দামী লেখকদের আনাগোনা। বব হোপ টেলিভিশনে বিজ্ঞাপণ এবং আলেকজাণ্ডার হেইগ আন্তর্জাতিক বিষয়টি দেখাশোনা করেন। হল্যাণ্ডের রানী আডাতে এখন নিয়মিত আসেন এবং মিৎস্লাভ রাস্ত্রোপোভিচ এখানে আসেন বেহালা বাজাতে। অ্যামওয়ের উচ্চপদে আসীন দায়িত্বপূর্ণ অফিসারদের সামনে কেনেডি সেন্টারে বিশেষ যন্ত্র সঙ্গীত পরিবেশন করে ন্যাশনাল সিম্ফনী অর্কেষ্ট্রা। এবং বিচ্ বয়েজ ''বাজারে না বেরিয়ে বাজার করুন'' লেখা টুপী পরে ওয়াশিংটন মনুমেন্টের লনে ছোট্ট ঘোড়া গাড়ী চালায়!

বেসমেন্ট থেকে বেরিয়ে এসে অ্যামওয়ে এখন অনেক আগে এসে পড়েছে। লোকে বলে, যতকিছু পরিবর্তন ঘটে ঠিক ততটাই অপরিবর্তিত থেকে যায়। অ্যামওয়েতে কথাটি খাঁটি সত্য। আকার, চাকচিক্য এবং প্রভাবশালী কর্পোরেট চেহারার গভীরে সেই ১৯৮৫ সাল থেকে যুক্ত বেশীর ভাগ পুরনো ও অভিজ্ঞ কর্মীরা এখনও সমানভাবে অ্যামওয়ের সঙ্গে রয়েছেন। অ্যামওয়ের সাফল্যের চাবিকাঠি এবং বর্তমানের কর্পোরেট জগতে বিশেষ স্থান অধিকারের পেছনে আছে সাধারণ পুরুষ ও নারীর মধ্যে বিশ্বাসের সেতুবন্ধন। আজও অ্যামওয়ের মূলমন্ত্র হল প্রতিশ্রুতি দিয়ে তা পালন করা। এখনও এর প্রভাব খুব শক্তিশালী, কেননা এখানকার প্রতিটি মানুষ প্রতিশ্রুতিপালন করে সবার মধ্যে বেঁচে থাকেন। যেন উজ্জ্বল বর্ণের পালকগুলি একটি সুন্দর পাখি সৃষ্টি করেছে; দশ লক্ষ ডিস্ট্রিবিউটরের মিলন তৈরী করেছে অ্যামওয়েকে যাঁরা লক্ষলক্ষ গ্রাহকের দৃঢ় বিশ্বাসের আদান-প্রদান ঘটানোর মাধ্যম হয়ে রয়েছেন।

একটি ব্যবসা পদ্ধতির ক্ষেত্রে কথাগুলি অতিরঞ্জিত মনে হতে পারে। কিন্তু বিশ্বাসের সেতুবন্ধনই অ্যামওয়েকে একসাথে করে রেখেছে; আর এখানে বিশ্বাসের বিনাশ মানেই অ্যামওয়ের বিকাশ এবং দৃঢ়তায় চরম আঘাত করা। অসীম বিশ্বাস এখানকার প্রতিটি মানুষের হৃদয়ে বসে আছে। কথাগুলি হয়ত বাড়াবাড়ি লাগছে সম্ভবতঃ সেই কারণে গুরুত্বপূর্ণ অথচ ছোট বিষয়গুলি কোন কোন সময়ে

সমালোচকদের দৃষ্টি এড়িয়ে যায়। অনেক ব্যাপার থাকে যা রঙীন পেন্সিল দিয়ে ছক্ কষে দেখানো যায় না কিন্তু তাদের অস্তিত্ব থাকে। বিশ্বাস সেই সব জিনিসের মধ্যে অন্যতম।

কেউ কেউ হয়ত বলবেন বিশ্বাস সব ধরণের ব্যবসারই ভিত্তি। কথাটার মধ্যে যুক্তি আছে। কিন্তু অ্যামওয়ে সিস্টেমে এটা কীভাবে মধ্যমণি হয়ে কাজ করে ভেবে দেখুন। যখনই নতুন কোন ডিস্ট্রিবিউটর অ্যামওয়েতে যোগ দেন, তখন অন্য একডিস্ট্রিবিউটরের কিছু কথাবার্তায় তিনি নিজ অজান্তেই সাড়া দেন। এখানে কোন মাস-মাইনে বা চুক্তি পত্রে হস্তাক্ষর অথবা গ্যারান্টারের দরকার নেই। একজন ডিস্ট্রিবিউটরের কিছুই দেওয়ার থাকে না। শুধু থাকে তাঁর ব্যক্তিগত বিশ্বাস যোগ্যতা,অথবা বৃহৎ অর্থে অ্যামওয়ের বিশ্বাসযোগ্যতা। তাঁদের অস্ত্র খুব সাধারণ প্রতিশ্রুতিঃ ''আপনি আমার কাছে আসুন, আমি বুঝিয়ে দেব কীভাবে কাজ করতে হয়। একই সঙ্গে আমরা কাজ করবো; যদি আপনার পছন্দ হয় তবে দেখবেন আপনার জীবনের আর্থিক অবস্থা আমূল পাল্টে গেছে।''

অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটরেরা সাধারণ ভাবে যে স্বপ্নের কথা বলেন সেটা হল উচ্চাকাঙ্খার। ব্যক্তিগত স্বাধীনতা ও আর্থিক বিকাশের মতন আকাঙ্খা যা তাঁরা ছুঁতেপারেন নি, সেই ধরণের লক্ষ্যই তাঁরা স্থির করেন। তাঁরা অ্যামওয়েতে যোগ দিতে মনস্থির করলেন, এর অর্থ হল সঠিক কোন সংস্থাতে পরিশ্রমের মাধ্যমে মোটা অর্থ উপার্জন করা যা পুরনো

আমেরিকান ব্যবসার মেরুদণ্ড ছিল। আর এখানে সঠিক সংস্থার অর্থই হল অ্যামওয়ে কর্পোরেশন।

এটা সেই প্রতিশ্রুতি যা নিয়ে ভ্যন অ্যাণ্ডেল ও দ্য ভ্যস্ কাজ শুরু করেছিলেন। এবং এক্ষেত্রে সবথেকে কঠিন কাজ হল, সেই সব প্রতিশ্রুতি নীরবছিন্ন ভাবে চালিত হবে, এমন একটা গতিশীল সংস্থার বিকাশ ঘটানো। দ্য ভস্ ও ভ্যন অ্যাণ্ডেলের কর্মপন্থী এখানেই থেমে থাকল না; তাঁরা ঘোষণা করলেনঃ যে সমস্ত ডিস্ট্রিবিউটরেরা নতুন কাউকে নিয়োগ করবেন, তাঁদেরকে সেই নতুনদের সামনে রাখা প্রতিশ্রুতি বাধ্যতামূলক ভাবে পালন করতে হবে।

এই ধরণের কঠিন ব্যক্তিগত কার্যনীতি ব্যবসা ক্ষেত্রে কখনো আশীর্বাদ আবার কখনো বা অভিশাপ হয়ে দাঁড়ায়। অ্যামওয়ের মতন সংস্থায় এই রকম কার্যনীতি মানুষের অনুভূতিতে বিশেষ প্রভাব বিস্তার করে। তাঁদের আকাঙ্খা আর আশা একই বিন্দুতে এসে দাঁড়ায়।সেক্ষেত্রে কার্য পদ্ধতি এমন অবস্থায় পৌছায়, যেখানে কর্মফল সবের্বাচ্চ শিখর অতিক্রম করে অসীমে বিস্তার লাভ করে। কিন্তু যদি কার্যনীতিতেই ভুল থাকে, যদি প্রতিশ্রুতিই রক্ষিত না হয় তবে সংস্থার ইতিহাস সংক্ষিপ্ত হয়ে পড়বে; হয়তএটা বিষ্ফোরকও হয়ে উঠতে পারে।

অ্যামওয়ের পঁচিশ বছরের ইতিহাস প্রতিশ্রুতি এবং কাজের সঠিকমিশ্রন প্রমাণ করার জন্য যথেষ্ট। এই কর্ম পদ্ধতি সফল; প্রতিশ্রুতি এখানে পুরোপুরি রাখা হয়।

জেমস্ ক্যারল্ তাঁর মর্টাল ফ্রেণ্ডস্ উপন্যাসের চরিত্রে

নির্দ্দিষ্ট একটা সাফল্যের উৎস খুঁজে পেয়েছেন। ''চরিত্রটিও সফল'' ক্যারল বলেছেন, ''কারণ সেই লোকটি অন্যদের শিখিয়েছে যে, মানুষের সবচেয়ে মহৎ কাজ হল অপর একজনের জন্য অতিসাধারণ এবং বিশ্বাসযোগ্য কাজ করা।''

ভ্যন অ্যাণ্ডেল এবং দ্য ভসের বক্তৃতা গুণ বা আই কিউর পরিমাপ অথবা পরিচালন কুশলতা বিচার করলে কেউ খুঁজে পাবে না যে তাঁদের সাফল্যের চাবিকাঠিটি কোথায় লুকিয়ে আছে। যদিও ঐ গুণাবলী গুরুত্বপূর্ণ, কিন্তু গৌণ। আসলে, তাঁরা সব থেকে আগে একে অপরকে গভীরভাবে চিনে ছিলেন; এবং অন্যদের শিখিয়েছিলেন কীভাবে এটা সম্ভব হয়, কীভাবে সবাইকে একসঙ্গে নিয়ে অ্যামওয়ের মতন এত বৃহৎ সংস্থা তৈরী করা যায়। ক্যারলের সাফল্যের উৎস সন্ধানের সেই কথাটি আরও একবার মনে করিয়ে দিতে চাই— ''মানুষের সবচেয়ে মহৎ কাজ অপর একজনের জন্য অতি সাধারণ এবং বিশ্বাসযোগ্য কাজ করা।''

*****

৪

পরিবর্তনের বিকল্প

অ্যামওয়ে নাটকের মাত্র দুটি চরিত্র। জে ভ্যান অ্যাণ্ডেল এবং দ্য ভ্যস।

আরও অনেকে রয়েছেন, হাজারো সংখ্যায়। তাঁরা এই কাহিনীর অংশ। তাঁরা যে শুধুমাত্র বিভিন্ন সময়ে ডিস্ট্রিবিউটর হিসাবে যোগ দিয়েছেন এমন নয়। আসলে, অ্যামওয়ের সংযোগকে তাঁরা জীবনের অভিন্ন অংশ করে নিয়েছেন।

অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটরের সংখ্যা ঠিক কত? সহজে গুণে ফেলা মুস্কিল, তবে কয়েক লক্ষ তো হবেই। বর্তমানে পৃথিবী জুড়ে আনুমানিক দশ লক্ষ ডিস্ট্রিবিউটর কাজ করছেন। তার মধ্যে তিনভাগ আছেন আমেরিকায়। এখানে বছরের নির্দিষ্ট ডিস্ট্রিবিউটরদের সংখ্যা পঞ্চাশ শতাংশ। অর্থাৎ অর্ধেক

সংখ্যা মানুষ যাঁরা ডিস্ট্রিবিউটর হয়ে এখানে যোগ দেন, তাঁরা সেই বছরের শেষে আবার সদস্যতা নবীনিকরণ করেন।

গত পঁচিশ বছরের অ্যামওয়ের ইতিহাস ভালভাবে লক্ষ্য করলে দেখা যাবে, প্রায় ত্রিরিশ লক্ষ নর্থ আমেরিকান অ্যামওয়ের কাজ করেন। (সংস্থাটি যেহেতু সরকারীভাবে এর সংখ্যা প্রকাশ করে না,তাই এর হিসাব দেওয়া খুব কঠিন; এর পেছনে দুটি কারণ: প্রথমত, প্রতিবছরে এদের নিয়োগের হার এক একরকম, এবং দ্বিতীয়তঃ একাধিকবার ঠিক কতজন যোগ দেন বা বেরিয়ে যান তার হিসাব করার কোন উপায় নেই। সাধারণতঃ কেউ একজন সংস্থা ত্যাগ করে আবার যোগ দিয়েছেন। এমনটি দেখা যায় না।)

অ্যামওয়েরসঙ্গেজুড়ে থাকা ডিস্ট্রিবিউটদের জায়গায় যদি ডিস্ট্রিবিউটরশীপ কথাটি বসিয়ে দেন, তাহলে অ্যামওয়ের প্রভাব আরো অনেকখানি তাৎপর্য পূর্ণ হয়ে ওঠে । এর পরিসংখ্যান জানাচ্ছে, পঁচাত্তর শতাংশ ডিস্ট্রিবিউটরশীপ হল স্বামী-স্ত্রীর যুগলের মধ্যে। এবং তাঁরা প্রায় বেশীর ভাগ ক্ষেত্রেই অ্যামওয়ের কাজে নিযুক্ত। এবার, তাঁদের ছেলে মেয়েরাও যদি এতে যোগ দেয়, তবে সংখ্যাটা বেড়ে যায় আরও।

উপরের হিসাব অনুযায়ী যদি পৃথিবীতে দশলক্ষ ডিস্ট্রিবিউটর থাকেন, তাহলে ধরে নিতে পারেন যে, শুধু উত্তর আমেরিকার পরিবারেই মোট কুড়ি থেকে তিরিশ লক্ষ মানুষ আছেন। কানাডা এবং আমেরিকার মিলিত জনসংখ্যা পঁচিশ

কোটি। সেই পরিপ্রেক্ষিতে এই দেশ দুটিতে অ্যামওয়েের প্রভাব খুবই গুরুত্বপূর্ণ।

সংখ্যার অঙ্কের জাল থেকে বাঁচার জন্য এবার আমাদের কিছু বিষয় বিবেচনা করা দরকার। প্রথমতঃ এই দশলক্ষ ডিস্ট্রিবিউটদের মধ্যে স্বাম-স্ত্রী যুগলেরাও রয়েছেন যাঁরা কাগজে সই করলে যিনি সই করছেন তাকে প্রায় ৭৫ ডলার দেন এবং সেই সময়ে একটি ডিস্ট্রিবিউটর নম্বরও নির্দিষ্ট করে দেন।পুরো ঘটনাটা হয়ত কোনো এক বন্ধুর বাড়ীতে ঘটল। তারপরে সেই নতুন ডিস্ট্রিবিউটরটির মনে শুরু হল দ্বন্দ্ব- হয়ত আমি ভুল করলাম; হয়ত আমি আর একটাও প্রোডাক্ট বিক্রি করতে পারব না, অথবা নতুন অন্য কোন ডিস্ট্রিবিউটর খুঁজে পাবো না। অ্যামওয়েের কম্পিউটারে তিনি শুধুমাত্র একজন ডিস্ট্রিবিউটর। এবং বছরের শেষ পর্যন্ত যতক্ষণ না তাঁর নাম সেই কম্পিউটার থেকে মিটিয়ে ফেলা হচ্ছে, ততক্ষণ পর্যন্ত তিনি ডিস্ট্রিবিউটরই থাকবেন।

অন্য মানসিকতার ডিস্ট্রিবিউটরও এখানে যোগ দেন; তিনি কয়েক সপ্তাহ বা কয়েকমাস চেষ্টা চালান, সম্ভব না হলে অথবা ভাল না লাগলে স্বাভাবিক কারণেই ছেড়ে দেন। কিন্তু কখনো কখনো তাঁরা বুঝতে পারেন যে তাঁরা একটা ভাল কাজে যোগ দিয়েছেন, সেক্ষেত্রে প্রতিবছরে তাঁরা সদস্যপদ নবীনিকরণ করেন। একটাই উদ্দেশ্য সক্রিয়ভাবে একটা ভালো কাজে যুক্ত থাকা। বাকীরা এমনটি করেন না। এঁরা অ্যামওয়েের নবীনিকৃত ডিস্ট্রিবিউটর।

আরো অন্যরকমের ডিস্ট্রিবিউটদের দেখা মেলে। যাঁরা কোম্পানির প্রোডাক্ট গুলোকে বেশ পছন্দ করেন এবং পাইকারী দরে সস্তায় কিনতে চান। এমনকী চেনা বন্ধু-বান্ধবদের তাঁরা প্রোডাক্টগুলোকে খুচরো মূল্যে বিক্রিও করে থাকেন। এসব ক্ষেত্রে তাঁরা কোম্পানির পরোয়া করে না। কখনো মিটিংএ যাওয়া বা কোনো অ্যামওয়ে কর্মীর সঙ্গে সময় কাটানো তাঁদের ইচ্ছের বাইরে। বলাই বাহুল্য, এনারাও কিন্তু অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটর; কিন্তু ''বিস্ময়কর অ্যামওয়ে''র প্রতিটি কাজ কর্মের অভেদ্য অংশ নন।

উপরের বর্ণিত মানুষগুলি ১৯৮৫ সাল থেকে শুরু হওয়া অ্যামওয়ে মহাযজ্ঞে সামিল না হলেও, তাঁরা জীবনে এই ব্যবসাটিকে ভবিষ্যতের একটা অংশ বলে মনে করেন। ভবিষ্যৎ গড়তে গেলে পয়সার দরকার হয়। তাই, তাঁদের কাছে অ্যামওয়ে একটা ব্যবসার উপায়। এই ব্যবসায় অর্থ উপার্জন হয়।

কেউ যখন অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটর হয় অদ্বিতীয় স্বাধীনতা ভোগ করতে চান, তখন তার মানে অর্থের স্বাধীনতাকে তাঁরা ব্যবহার করতে ইচ্ছুক। ইংরেজ লেখক ওয়াল পোল বলেছিলেন, একজন স্বাধীন মানুষের অর্থ উপার্জনের জন্য চিন্তা করাটা খুবই স্বাভাবিক, কারণ, অর্থই স্বাধীনতা। প্রাত্যহিক জীবনে, সত্যিই স্বাধীনতা কেনা যায় অর্থের মাধ্যমে।

একই ভাবে, যাঁরা বোঝাতে চান যে অ্যামওয়েতে

যোগ দেওয়ার কারণ তাঁদের জীবন যাত্রার নিয়ন্ত্রণ নিজেদের হাতে রাখা; তেমনি যাঁরা নিজেদের পরিবারকে স্বচ্ছল রাখতে অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটর হয়েছেন বলতে চান, আসলে সেটাও অর্থ উপার্জনের এক ধরণের রাস্তা খোঁজার চেষ্টা। আবার এটা সেই উপার্জন, যার জন্য রাত্রে অতিরিক্ত খাটতে হয় না; অথবা সেই উপার্জন যার জন্য সপ্তাহে ষাট ঘন্টা হাড়ভাঙ্গা পরিশ্রম করতে না পেরে চাকরী ছাড়তে হয় না।

যদি "অ্যামওয়ে অভিজ্ঞতা" কারুর স্বচ্ছল জীবন-যাপনের উদ্দেশ্য হয়, সেটা আসলে সেই পয়সা উপার্জন করা, যা স্বচ্ছল জীবন-যাপনের জন্য প্রয়োজন। তাঁরা এতে যোগ দেন পয়সার পেছনে উর্দ্ধশ্বাসে ছোটার জন্য নয়, বরং একটু ভালভাবে বেঁচে থাকার স্বপ্নকে বাস্তবে পরিণত করতে যে পয়সাটুকুর দরকার হয়, সেই জন্য।

আজকাল অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরদের অর্থ পিপাসু এবং লোভী বলে বর্ণনা দেওয়ার প্রচলন শুরু হয়েছে। কিন্তু মন দিয়ে খুঁটিয়ে যদি অ্যামওয়েকে পর্যবেক্ষণ করেন, তাহলে খুব সহজেই বুঝবেন যে, এর ডিস্ট্রিবিউটরদের আক্ষরিকভাবে "অর্থ পিপাসু" বলাটা ভীষণ ভুল। আসলে এই ব্যবসার মূলে রয়েছে গভীর পরিবার জীবন-যাপনের মাত্র, নিজের ভবিষ্যজের ওপর অধিক নিয়ন্ত্রণ এবং স্বাধীন মত প্রকাশের আরও বেশী উপায়। কারণ এসবগুলোকে বাস্তবায়িত করতে হলে অর্থের দরকার। আর এই অর্থ খুব তাড়াতাড়ি অ্যামওয়ে এনে দিতে পারে।

মনস্তত্ত্বাবিদ জোয়েল গ্যারু একসময় বলেছিলেন, "নতুন কোন আইডিয়া যদি লাভজনক হয় তবে সেটা আরও দামী হয়ে ওঠে।" সম্ভবতঃ অ্যামওয়ের সাফল্যের এটাও একটা কারণ। অ্যামওয়ে অনুসরণ করেছে নিজস্ব স্বাধীনতা, নিজের জন্য পরিশ্রম এবং লক্ষ্যে পৌছবার জন্য অন্যদের সহায়তা করার মূল ভাবনাগুলোকে; যেগুলো বাস্তবে পরিণত করতে রয়েছে অ্যামওয়ের লাভজনক কলা-কৌশল।

আকাঙ্খাকে বাস্তবায়িত করতে যে অর্থের প্রয়োজন হয়, সেই পরিমান অর্থ কতজন অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটর উপার্জন করতে পেরেছে?

বলাই বাহুল্য, এর উত্তর দেওয়া অসম্ভব। কারণ, প্রশ্নটা অনেকটা, "মানুষ কখন সুখী হয়?" ধরণের। তবে হ্যাঁ, বলা যায়, খুশী হওয়ার মতন সম্পদ যখন তার হাতে আসে, তখনই সে সুখী হয়। বিভিন্ন মানুষের লক্ষ্য বিভিন্ন; যে জিনিসটি তাঁকে তাঁর লক্ষ্যে পৌঁছতে সাহায্য করে, বলা যায় সেই বস্তুটিই সেক্ষেত্রে কার্যকরী। লক্ষ্যে পৌঁছতে ঐ বস্তুটি ছোট হোক বা বড়, খুবই মূল্যবান।

গল্প আছে যে, আব্রাহাম লিঙ্কন তাঁর পা দুটি খুব বড় বলে মজা করতেন। "মানুষের পা কত বড় হওয়া উচিৎ?" তিনি বলতেন, "মাটি পর্যন্ত পৌঁছবার মতন। আমার পা ঠিক তত বড়ই।" অ্যামওয়েতে কত টাকা রোজগার করলে সেটাকে সাফল্য বলে? ব্যবসার প্রথম সারিতে আসার জন্য লক্ষ্য পূরণের মতন অর্থ উপার্জনই এখানে সেই সাফল্যের পরিমাপ।

অনেকে সন্দেহ করেন, এত কিছু করেও হাজারও নিপুণ অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরেরা অনেক টাকা বা জ্যাগুয়ার গাড়ী কিনতে পারেননি কেন? তাহলে একজন মা তাঁর সন্তানকে পড়াতে প্রাইভেট স্কুলের মাসে যে তিনশ ডলার খরচ বহনের জন্য অ্যামওয়েতে যোগ দিয়েছেন, সেটা কী উপার্জন নয়? অল্পবয়সী যে আর্কিটেকটির আর্কিটেকচার ভাল লাগে না বলে সেটা ছাড়তে চান, সেখানে অ্যামওয়ে বছরে প্রয়োজনীয় পঞ্চাশ হাজার ডলার রোজগার করিয়ে দিতে পারে। মানুষের লক্ষ্য পূরণের উদ্দেশ্যে জীবনধারা পাল্টাতে অ্যামওয়ে এক ধরণের সহপযোগী আশার আলো দেখাতে পারে। যদি সেই মা ছেলের পড়ানোর খরচা উঠাতে পারেন অথবা আর্কিটেক্ট্ লোকটি নতুন জীবিকা খুঁজে নিতে পারেন। সেক্ষেত্রে উভয় ক্ষেত্রের অ্যামওয়ের প্রতিশ্রুতি মর্যাদা লাভ করে। এখানে সফল অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটর হিসাবে দু বিষয়ই সরল সমীকরণের মতন ব্যাখ্যা করা যায়।

অন্যএকটা প্রচলিত প্রশ্ন, কতজন ডিস্ট্রিবি অন্যদের তুলনায় বেশী রোজগার করেন। সাধ ডিস্ট্রিবিউটর থেকে কেউ যখন ডাইরেক্ট ডিস্ট্রিবিউটরে উ হন, কেউ কেউ তখন এটাকে উন্নতির প্রথম পদক্ষেপ মনে করেন। এই অবস্থায় ডাইরেক্ট ডিস্ট্রিবিউটরের ম রোজগার সহজ ভাবেই হাজার ডলার পেরিয়ে যায়; ক এরও অনেক বেশী হয়ে যায়। আজকের দিনে এ ডিস্ট্রিবিউটরদের কুড়ি হাজারেরও বেশী।

মনস্তত্ত্বাবিদ জোয়েল গ্যারু একসময় বলেছিলেন, "নতুন কোন আইডিয়া যদি লাভজনক হয় তবে সেটা আরও দামী হয়ে ওঠে।" সম্ভবতঃ অ্যামওয়ের সাফল্যের এটাও একটা কারণ। অ্যামওয়ে অনুসরণ করেছে নিজস্ব স্বাধীনতা, নিজের জন্য পরিশ্রম এবং লক্ষ্যে পৌছবার জন্য অন্যদের সহায়তা করার মূল ভাবনাগুলোকে; যেগুলো বাস্তবে পরিণত করতে রয়েছে অ্যামওয়ের লাভজনক কলা-কৌশল।

আকাঙ্খাকে বাস্তবায়িত করতে যে অর্থের প্রয়োজন হয়, সেই পরিমান অর্থ কতজন অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটর উপার্জন করতে পেরেছে?

বলাই বাহুল্য, এর উত্তর দেওয়া অসম্ভব। কারণ, প্রশ্নটা অনেকটা, "মানুষ কখন সুখী হয়?" ধরণের। তবে হ্যাঁ, বলা যায়, খুশী হওয়ার মতন সম্পদ যখন তার হাতে আসে, তখনই সে সুখী হয়। বিভিন্ন মানুষের লক্ষ্য বিভিন্ন; যে জিনিসটি তাঁকে তাঁর লক্ষ্যে পৌঁছতে সাহায্য করে, বলা যায় সেই বস্তুটিই সেক্ষেত্রে কার্যকরী। লক্ষ্যে পৌঁছতে ঐ বস্তুটি ছোট হোক বা বড়, খুবই মূল্যবান।

গল্প আছে যে, আব্রাহাম লিঙ্কন তাঁর পা দুটি খুব বড় বলে মজা করতেন। "মানুষের পা কত বড় হওয়া উচিৎ?" তিনি বলতেন, "মাটি পর্যন্ত পৌঁছবার মতন। আমার পা ঠিক তত বড়ই।" অ্যামওয়েতে কত টাকা রোজগার করলে সেটাকে সাফল্য বলে? ব্যবসার প্রথম সারিতে আসার জন্য লক্ষ্য পূরণের মতন অর্থ উপার্জনই এখানে সেই সাফল্যের পরিমাপ।

অনেকে সন্দেহ করেন, এত কিছু করেও হাজারও নিপুণ অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরেরা অনেক টাকা বা জ্যাগুয়ার গাড়ী কিনতে পারেননি কেন? তাহলে একজন মা তাঁর সন্তানকে পড়াতে প্রাইভেট স্কুলের মাসে যে তিনশ ডলার খরচ বহনের জন্য অ্যামওয়েতে যোগ দিয়েছেন, সেটা কী উপার্জন নয়? অল্পবয়সী যে আর্কিটেকটির আর্কিটেক্চার ভাল লাগে না বলে সেটা ছাড়তে চান, সেখানে অ্যামওয়ে বছরে প্রয়োজনীয় পঞ্চাশ হাজার ডলার রোজগার করিয়ে দিতে পারে। মানুষের লক্ষ্য পূরণের উদ্দেশ্যে জীবনধারা পাল্টাতে অ্যামওয়ে এক ধরণের সহপযোগী আশার আলো দেখাতে পারে। যদি সেই মা ছেলের পড়ানোর খরচা উঠাতে পারেন অথবা আর্কিটেক্ট্ লোকটি নতুন জীবিকা খুঁজে নিতে পারেন। সেক্ষেত্রে উভয় ক্ষেত্রের অ্যামওয়ের প্রতিশ্রুতি মর্যাদা লাভ করে। এখানে সফল অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটর হিসাবে দুটি বিষয়ই সরল সমীকরণের মতন ব্যাখ্যা করা যায়।

অন্যএকটা প্রচলিত প্রশ্ন,কতজনডিস্ট্রিবিউটর অন্যদের তুলনায়বেশী রোজগার করেন। সাধারণ ডিস্ট্রিবিউটর থেকে কেউ যখন ডাইরেক্ট ডিস্ট্রিবিউটরে উন্নীত হন, কেউ কেউ তখন এটাকে উন্নতির প্রথম পদক্ষেপ বলে মনে করেন। এই অবস্থায় ডাইরেক্ট ডিস্ট্রিবিউটরের মাসিক রোজগার সহজ ভাবেই হাজার ডলার পেরিয়ে যায়; কখনও এরও অনেক বেশী হয়ে যায়। আজকের দিনে এমন ডিস্ট্রিবিউটরদের কুড়ি হাজারেরও বেশী।

এবং এখান থেকে উপার্জন বাড়তে শুরু করে। কলেজের পুরনো সহপাঠী জো'র গল্প আপনারা শুনে থাকবেন। জো ফার্মেসীর চাকরী ছেড়ে অ্যামওয়েতে যোগ দেওয়ার পরেই ধনী হয়ে উঠল। হয়ত গল্পটিতে একটু বাড়াবাড়ি আছে। অ্যামওয়েতে একটু উপর স্তরে নিয়মিত ভাবে মোটা টাকা রোজগারের খুব সুযোগ রয়েছে।

শুধুমাত্র অ্যামওয়ের ব্যবসা থেকে মানুষ বছরের পর বছর ছয় অঙ্কের মোটা টাকা রোজগার করতে পারে কী? হ্যাঁ, পারে। যদিও সংস্থাটি কখনো বলে না কতজন করেন এটা। সম্প্রতি এক পরিসংখ্যান অনুযায়ী, যদিও অ্যামওয়ে সেটা অস্বীকার করেনি, বর্তমানে প্রায় তিনশ ডিস্ট্রিবিউটর রয়েছেন যাঁদের বার্ষিক আয় একলাখ ডলারেরও বেশী। এবং পরিসংখ্যানটি এটা জানিয়েছেন যে, "বেশী" কথাটা কখনো কখনো "অনেক বেশী"ও হয়ে পড়ে।

অ্যামওয়ে কর্পোরেশন ডিস্ট্রিবিউটরদের রোজগারের পরিসংখ্যানটা জানাতে খুব একটা আগ্রহী নয়। এখানকার অফিসারেরা মনে করেন যে, সত্যি অঙ্কটা বলে দিলে তাঁদের প্রতিযোগী অন্যান্য ডাইরেক্ট সেলস্ কোম্পানিগুলির নতুন ডিস্ট্রিবিউটরদের লোভ দেখানোর আরোপ লাগতে পারে। তাই, এই ধরণের বিবাদ এড়াতে তাঁরা উঁচুস্তরে ডিস্ট্রিবিউটরদের উপার্জনের কথাই শুধু বলেন। মাত্রাতিরিক্ত উপার্জনের পরিমাণ প্রকাশের বদলে অ্যামওয়ে কম পরিমাণ উপার্জনের দিকটা বেশী তুলে ধরে বলে মনে হয়।

অ্যামওয়ের দেওয়া প্রতিশ্রুতি গুলোর মধ্যে অর্থ উপার্জনের থেকেও অন্য একটা ব্যাপার বেশী আকর্ষণীয়। তাহ'ল ধরাবাঁধা দিনের দশঘন্টা অথবা সপ্তাহের ছয়দিনের চাকরীর বদলে অন্যভাবে উপার্জনের পথ। যদিও অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটরশীপে অনেক সময় ও কঠিন পরিশ্রম দরকার, তবুও এর মাধ্যমে মানুষের ইচ্ছে অনুযায়ী সময় ও কাজের ব্যবহার করতে পারে।

ফ্রী- ল্যান্স ধরণের যে কোন কাজেই কিছুটা স্বাধীনতার সুযোগ থাকে— অবশ্যই কাজ ছাড়া নয়; কিন্তু একজনের নিজস্ব সময় অনুযায়ী। অ্যামওয়ে ব্যবসাতে কাজের ধরণটা ঠিক সেইরকম। চাকরীতে দিনে নটা-পাঁচটা কাজ করার বিকল্প হল অ্যামওয়ের কাজ করা।

দোকানের ব্যবসাতে অথবা চাকরী করে যাঁরা বেশ মোটা টাকা রোজগার করেন, তাঁদেরকে প্রায় সব সময়েই ভীষণ কাজের চাপে থাকতে হয়।সেক্ষেত্রে ঐ পরিমান উপার্জনের জন্য সময়ও দিতে হয় অনেক। দাঁতের যে ডাক্তারটি ছয় অঙ্কের টাকা রোজগার করেন,তাঁদেরকে কাজের জন্য এত সময় দিতে হয় যে,উপার্জিত টাকার আনন্দ ভোগ করার সময়ই থাকেনা; সুতরাং টাকা রোজগার করতে যে সময় তিনি ব্যয় করলেন তার কতটা তিনি পেলেন সেটা ভেবে দেখার বিষয়। একটা প্রবাদ আছে, ইঁদুর ধরা কলে সবসময়েই চীজ্ পাওয়া যায়। ফ্রী! সাফল্য লাভকরার জন্য ব্যয়িত মূল্যের সমীকরণ উদাহরণ হিসেবে এই প্রবাদটি ভীষণ

ভাবে প্রযোজ্য।

যাঁরা মূল্যহীন ফ্রী চীজ্ পাওয়ার জন্য দিনরাত কঠোর পরিশ্রম করেন, তাঁদের জন্য অ্যামওয়ে খুব ভাল একটা অন্যভাবে উপার্জনের উপায়। তাই, বেশ কিছু বছর ধরে দেখা যাচ্ছে, চাকরী করা লোকেরা চাকরী ছেড়ে অ্যামওয়েতে যোগ দিচ্ছেন। হয়ত, দাবীহীন এবং বাঁধাধরা সময়ের চাপে নাজেহাল হওয়া লোকেদের অ্যামওয়েতে যোগ দেওয়া সবচেয়ে বড় কারণ।

অ্যামওয়ে কোন্ মানুষদের প্রতিশ্রুতি দেয় ? তাঁদেরকে, যাঁরা জীবনে পরিবর্তন চান— সেটা খুব বড়ই হোক অথবা ছোট। এই চাওয়াটাই তাঁদেরকে অ্যামওয়েতে যোগ দেওয়ার প্রেরণা জোগায়। অ্যামওয়ে সুযোগ করে দেওয়ার প্রতিশ্রুতি দেয়; আর ডিস্ট্রিবিউটর কাজের প্রতিশ্রুতি দেয়।

বড় ধরণের সাফল্য না পেয়ে অনেক মানুষই অ্যামওয়ে ছেড়ে গেছেন। কিন্তু ইতিহাস বলেছে ঃ যখনই একজন ডিস্ট্রিবিউটর তাঁর দিক থেকে কথা রেখেছেন , তখনই অ্যামওয়ে প্রতিশ্রুতি রেখেছে সব দিক থেকে।

* * * *

৫

প্রকৃতি

অ্যামওয়ে হল সাধারণ মানুষ। আর সাধারণ মানুষেরা হন বিভিন্ন আকারের, বিভিন্ন প্রকৃতির, বিভিন্ন সাজের।

একজন অ্যামওয়ে দর্শকপ্রাথমিকভাবে মানুষের এত ধরণেরবৈচিত্র দেখে অবাকহয়েপড়েন। অ্যামওয়ের মানুষজন ভীষণ ভাবে একসূত্রে বাঁধা, যদিও তাঁদের মূল কাঠামোটা একই ধরণের। মিনাপোলিসে প্রথমবার আমি অ্যামওয়ের মিটিংএ যাই। আশ্চর্য হয়ে আমি দেখলাম যে, যা আমি ভেবেছি, মানুষগুলির দৃষ্টি সেরকম নয়। "তাঁরা তো অ্যামওয়ের মতন চেহারার নন!" পাশে বসা এক বন্ধুকে আবাক হয়ে বলে ফেললাম।

মায়েরা যে ভাবে তাঁদের সন্তানদের উপর ধৈর্য ধরে থাকে ঠিক সেই দৃষ্টিতে বন্ধুটি আমার দিকে তাকালেন।

ভাবে প্রযোজ্য।

যাঁরা মূল্যহীন ফ্রী চীজ্ পাওয়ার জন্য দিনরাত কঠোর পরিশ্রম করেন, তাঁদের জন্য অ্যামওয়ে খুব ভাল একটা অন্যভাবে উপার্জনের উপায়। তাই, বেশ কিছু বছর ধরে দেখা যাচ্ছে, চাকরী করা লোকেরা চাকরী ছেড়ে অ্যামওয়েতে যোগ দিচ্ছেন। হয়ত, দাবীহীন এবং বাঁধাধরা সময়ের চাপে নাজেহাল হওয়া লোকেদের অ্যামওয়েতে যোগ দেওয়া সবচেয়ে বড় কারণ।

অ্যামওয়ে কোন্ মানুষদের প্রতিশ্রুতি দেয়? তাঁদেরকে, যাঁরা জীবনে পরিবর্তন চান— সেটা খুব বড়ই হোক অথবা ছোট। এই চাওয়াটাই তাঁদেরকে অ্যামওয়েতে যোগ দেওয়ার প্রেরণা জোগায়। অ্যামওয়ে সুযোগ করে দেওয়ার প্রতিশ্রুতি দেয়; আর ডিস্ট্রিবিউটর কাজের প্রতিশ্রুতি দেয়।

বড় ধরণের সাফল্য না পেয়ে অনেক মানুষই অ্যামওয়ে ছেড়ে গেছেন। কিন্তু ইতিহাস বলেছেঃ যখনই একজন ডিস্ট্রিবিউটর তাঁর দিক থেকে কথা রেখেছেন, তখনই অ্যামওয়ে প্রতিশ্রুতি রেখেছে সব দিক থেকে।

* * * *

৫

প্রকৃতি

অ্যামওয়ে হল সাধারণ মানুষ। আর সাধারণ মানুষেরা হন বিভিন্ন আকারের, বিভিন্ন প্রকৃতির, বিভিন্ন সাজের।

একজন অ্যামওয়ে দর্শকপ্রাথমিকভাবে মানুষের এত ধরণেরবৈচিত্র দেখে অবাকহয়েপড়েন। অ্যামওয়ের মানুষজন ভীষণ ভাবে একসূত্রে বাঁধা, যদিও তাঁদের মূল কাঠামোটা একই ধরণের। মিনাপোলিসে প্রথমবার আমি অ্যামওয়ের মিটিংএ যাই। আশ্চর্য হয়ে আমি দেখলাম যে, যা আমি ভেবেছি, মানুষগুলির দৃষ্টি সেরকম নয়। "তাঁরা তো অ্যামওয়ের মতন চেহারার নন!" পাশে বসা এক বন্ধুকে আবাক হয়ে বলে ফেললাম।

মায়েরা যে ভাবে তাঁদের সন্তানদের উপর ধৈর্য ধরে থাকে ঠিক সেই দৃষ্টিতে বন্ধুটি আমার দিকে তাকালেন।

"অ্যামওয়ের মতন, মানে কী রকমের ভেবেছিলেন?" তিনি জিজ্ঞাসা করলেন। "ঠিক সেই মুহুর্তে এর উত্তরটা আমার মনে এল না, আসলে, জানেন." আমি যতদূর সম্ভব বলার চেষ্টা করলাম। আসলে, আমি ভেবেছিলাম যে, লোকগুলো যেন দ্য ভ্যস্ আর ভ্যন্ আণ্ডেলের চেহারার মতন হবে, এবং বোকা বোকা!

সেই থেকে আমি অ্যামওয়ের অনেক মানুষকে দেখেছি এবং খুব তাড়াতাড়ি বুঝে ফেললাম যে, একই কাপড়ের থান থেকে ছোট ছোট করে কাটা কাপড়ের মতন এরা একই রকমের নন। একসময় ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল বলেছিলেন, "আমরা মানুষ খুঁজে বেড়াই না। তাঁরা নিজেরাই নিজেদের খুঁজে নেন। অ্যামওয়েতে সবাই স্বেচ্ছাসেবক। এবং যখন মানুষ স্ব-ইচ্ছায় কিছু করে, তখন সেখানে মানুষের বিভিন্ন রূপ চোখে পড়ে। আর এটাই আমরা চাই।"

ভৌগলিকভাবে, কানাডার পঞ্চাশটির প্রতিটি রাজ্যে এবং জেলায়এবং চল্লিশটিঅন্যান্য দেশেওঅঞ্চলে অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটর আছেন। মিড্ ওয়েস্ট শুরু হওয়ার ফলে ও মধ্য আমেরিকার প্রভাব থাকার কারণে সম্ভবতঃ অনেকে অ্যামওয়েকে প্রাথমিক ভাবে মিড্ ওয়েস্টার্ন এবং ডিপ্ সাউথ ফেনামেনন বলে বর্ণনা করেন। কিন্তু ক্যালিফোর্নিয়া হল অ্যামওয়ের সবচেয়ে বড় ব্যবসার জায়গা। এবং ইদানীং কালে সবচেয়ে দ্রুত প্রসারিত হওয়া অঞ্চলগুলি হ'ল প্রশান্ত মহাসাগরীয় উত্তর-পশ্চিম উপকূলের ও সী বোর্ডের পূর্বদিকের

গ্রাম্য এলাকাগুলি।

মধ্য আমেরিকায় এর কর্ম পদ্ধতি শুরু হওয়া সত্ত্বেও শুধুমাত্র সেখানেই যে অ্যামওয়ে কার্যকরী, আজকাল আর সেটা বলা যায় না। কানাডাতেও সফল। শুরুর দিকে যদিও ম্যানিটোবা এবং ওন্টারিওতে ব্যবসা ক্ষেত্র তৈরী হয়েছিল, কিন্তু খুব দ্রুত কানাডার দুই উপকূলবর্তী অঞ্চলে তা ছড়িয়ে পড়ে। পশ্চিমে ব্রিটিশ কলম্বিয়া এবং পূর্বে কিউবেক সংস্কৃতির বৈচিত্রের মধ্যে অ্যামওয়ে বেশ ভাল রকমের উন্নতি করে ফেলেছে; কানাডার এই অঞ্চলের রাজনৈতিক এবং সামাজিক পটভূমিকায় এই রকম ব্যবসার প্রসার বেশ লক্ষণীয়!

এই অঞ্চলে গ্রাম্য-শহুরে ডিস্ট্রিবিউটরদের সুন্দর সামঞ্জস্য, সুন্দর ভাবে ফুটে উঠেছে। ভাবা হয়েছিল,এই ব্যবসাটি ছোট্ট শহর এবং শহরতলির মতন জায়গাতেই ভাল প্রসার লাভ করবে, কিন্তু দেখা গেল যে, বড় শহর এমন কী অত্যন্ত গ্রাম্য অঞ্চলেও অ্যামওয়ে জনপ্রিয়তা লাভ করে ফেলেছে। নিউইয়র্ক শহরের এক ডিস্ট্রিবিউটর দম্পতির সঙ্গে আমার আলাপ হয়েছিল একবার। আসলে, আমার প্রশ্নটা ছিল, ঠিক কোন গ্রাম থেকে তাঁরা এসেছেন। তাঁরা বললেন, ৮৬, সেন্ট্রাল পার্ক (পশ্চিম) ম্যানহাটন্। বুঝতে পারলাম যে, আমি যা ভেবেছি অর্থাৎ অ্যামওয়ে ব্যবসা শহরে খুব একটা চলে না— সেটা একদমই ভুল।

অন্য দিকে, গ্রামেও এরপ্রভাব খুব জোরালো। একবার আমি ভিন্স বারল্যাণ্ড নামের এক বড় ডিস্ট্রিবিউটরের সাথে

দেখা করতে কানসাস অঞ্চলের উইবিটা শহরের উত্তর দিকে প্রায় দু ঘন্টা ধরে গাড়ী চালিয়ে গেলাম। খবর পেয়েছি যে, তিনি মধ্য কানসাসের কাছে একটা বেশ বড় সড় ডিস্ট্রিবিউটরশীপ বানিয়ে ফেলেছেন। কিন্তু সেখানে এতগুলো ডিস্ট্রিবিউটর আছেন, এটা আমার কল্পনার বাইরে ছিল। যাই হোক, ওখানে পৌঁছোতেই বারল্যাণ্ডের দেখা পেলাম, সঙ্গে বেশ কয়েক শ ডিস্ট্রিবিউটর। এই বিপুল সংখ্যক ডিস্ট্রিবিউটর আমি ফেলে আসা মাইল শতেকের মধ্যে দেখতে পাইনি!

অ্যামওয়েতে জাতিগত এবংপ্রজাতিগত ডিস্ট্রিবিউটরদের সংখ্যাও ক্রমশঃ বেড়ে চলেছে। অ্যামওয়ের জন্মস্থান থেকেশুরু করে ব্যবসাটিযতই মধ্য-পশ্চিমে এগিয়ে গেছে, বিপুল সংখ্যক এশিয়ান, আমেরিকান ব্যবসাদারেরা সাম্প্রতিককালে ততটাই সফল হয়েছেন, বিশেষ করে ওয়েস্ট কোস্ট এবং হাওয়াই দ্বীপ সমূহে। কানাডার ফরাসী ভাষী কিউবিকরা সমগ্র অ্যামওয়ে ব্যবসা সাম্রাজ্যের সবচেয়ে সক্রিয় লোকেদের মধ্যে অগ্রনী।

অ্যামওয়েতে অল্পসংখ্যকদের সামিল হওয়ার অন্যতম কারণ হল, এদেরকে খুব সহজেই এই কোম্পানিতে অর্ন্তভূক্ত করে নেওয়া হয়। অল্প কিছু ব্যতিক্রমকে বাদ দিলে, অ্যামওয়েতে পুরো অশ্বেত অথবা পুরো স্প্যানিশ্ ভাষী মানুষের দেখা মেলে না। সাধারণ ভাবে, বিভিন্ন শ্রেণী থেকে উঠে আসা লোকেরা অ্যামওয়েতেএকটা দল তৈরী করে কাজ করেন। ডিস্ট্রিবিউটরদের নিয়ে তৈরী এমন একটাও

ডিস্ট্রিবিউটরশীপ আপনি দেখতেপাবেন না যাদের হিস্প্যানিক গ্রুপ বলা যায়; যদিও এখানে স্প্যানিশ্ ভাষী ডিস্ট্রিবিউটর এত বেশী সংখ্যক, যে কোম্পানির কর্ম প্রণালীকে স্প্যানিশ্ ভাষায় অনুবাদ করার দরকার হয়ে পড়ে।

অনেকে অ্যামওয়ের সঙ্গে ধর্মকে জড়িয়ে ফেলেন। বিশেষ কোনও একটা নির্দ্দিষ্ট ধর্মাবলম্বী মানুষ অ্যামওয়ে করেন— এটা বলা কঠিন। যদিও এটা সত্যি যে, অ্যামওয়ের মানুষেরা ধর্ম বিশ্বাস এবং দায়িত্ববোধকে অন্যান্য লোকের তুলনায় একটু বেশী গভীর ভাবে নেয়,কিন্তু ধর্মের এই ধরণের আনুগত্যের কোন নির্দ্দিষ্ট নাম হয় না। রক্ষণশীল প্রোটেস্টান্টরা সবথেকে বেশী মাত্রায় আলোচিত, তার সম্ভাব্য কারণ হল তাঁদের পরম্পরা, তাঁদেরকে ধর্মীয় মানসিকতাকে আরও উদার করে তোলে। কিন্তু এখানে বেশ ভারী সংখ্যায় ক্যাথলিকেরাও রয়েছেন, রয়েছেন মরমোনরাও, বিশেষ করে পশ্চিমে। তাছাড়া, খ্রীষ্টান, বৌদ্ধ এবং মুসলিম সম্প্রদায়ের মানুষের সংখ্যাও কম নয়।

সাম্প্রতিক কালে, ইহুদি ডিস্ট্রিবিউটরদের সংখ্যার শতকরা বৃদ্ধির হারও যথেষ্ট বেড়েছে। এর কারণ হতেপারে, পূর্ব দিকের অঞ্চলগুলো, যেখানে ইহুদিদের সংখ্যা তুলনামূলক ভাবে বেশী এবং সেই জায়গাগুলোয় ব্যবসার প্রসারও বেশী। আশির দশকে অ্যামওয়ে ব্যবসার নাটকীয় বৃদ্ধির সময়ে এমনই এক বিখ্যাত ডিস্ট্রিবিউটর দম্পতি হলেন পীট ও বাব মাৎস্। এঁরা ছিলেন নিউ জার্সির বাসিন্দা এবং অ্যামওয়ের

ব্যবসা পূর্ব উপকূলবর্তী অঞ্চল ভীষণ ভাবে বেড়ে উঠে। মাৎসের দলটি সত্যিই ভিন্ন জাতির এমন একটা সমন্বয়, যাতে বেশীর ভাগ সদস্যই ইহুদি।

অ- খ্রীষ্টান ডিস্ট্রিবিউটরেরা অ্যামওয়ের খ্রীষ্টান ভাবমূর্তিকে তোয়াক্কা করেন? একদমই না। অন্ততপক্ষে মাৎস্ তাই মনে করেন। "আমাদের পরিস্কার করে দেওয়া উচিৎ যে, অ্যামওয়ে কোন ধর্ম নয়। ব্যক্তি বিশেষের ধার্মিকদৃষ্টিকোণ প্রচল ভাবে তাঁর ব্যক্তিগত ব্যাপার, দলের অন্যেরা এটাকে সম্মানও করেন। দলের অনেকেই ইহুদি অথবা খ্রীষ্টান; অনেক সময় আমরা জানতেও পারি না যে, কে কোন জাতের। কারণ, আমাদের একসাথে কাজ করার উদ্দেশ্য তো এটা নয়। আমরা বিশ্বাস করি, এই ব্যবসা সবার জন্য, একজনের জাতিপরিচয়ে কোন রকমের পার্থক্য তৈরী হওয়া অনুচিত।"

যদি বয়স সম্বন্ধে বলতে হয়, তবে অ্যামওয়েতে বয়সের হিসাবটা খুবই বিচিত্র। কোম্পানির নিয়ম অনুযায়ী অপ্রাপ্ত বয়স্করা অন্য কাউকে ডিস্ট্রিবিউটর হিসাবে নিয়োগ করতে পারেন না। স্বভাবতই নীচের দিকের বয়সটা বাঁধা রয়েছে। কিন্তু, অন্যান্য ডাইরেক্ট সেলস্ কোম্পানিগুলির মতনই উপরের দিকে বয়সের কোন নির্দ্দিষ্ট সীমা নেই। কারণ, বরিষ্ঠ নাগরিকদের জন্য অন্য কাজের সঙ্গে সঙ্গে এই ধরণের কাজে অর্থ উপার্জন করার মতন ভাল উপায় আর দ্বিতীয়টি নেই। পরিসংখ্যান জানাচ্ছে যে, পঁয়ষট্টি এবং তার উর্দ্ধে বয়স্ক আমেরিকানদের মধ্যে অ্যামওয়ে ব্যবসার প্রবণতা আগামী

দুটি দশক ধরে বাড়তে থাকবে। আর সেনসাস্ বিশেষজ্ঞরা জানাচ্ছেন, অ্যামওয়ের ব্যবসায় খুব ভাল লক্ষণ। ইতিমধ্যেই, ষাট বছরবয়সী লোকেরা, যাঁরা অবসর নেওয়ার পরের অর্থসংকট কাটিয়ে উঠতে চান—সেই সব লোকেরা বিপুল সংখ্যায় অ্যামওয়েতে যোগ দিচেছন। এবং তারপর, ডিস্ট্রিবিউটরশীপ তৈরী করছেন; আর এখান থেকে যেপরিমাণ অর্থ তাঁরা উপার্জন করছেন, তার পরিমান পেন্সনের টাকার থেকে অনেক বেশী। ভবিষ্যৎ তৈরী করতেএই অর্থ অমূল্য!

মিচিগান শহরের কিছু বরিষ্ঠ নাগরিক বার্নিস হ্যানসেন এই রকম একজন উজ্জ্বল দৃষ্টান্ত। প্রায় ৭০ বয়সে ছুঁয়ে ফেলা এই মহিলাটিএখন ঠাকুমা। কিন্তু বয়সের ছাপের পেছনে অ্যামওয়ের সফল একজন অল্পবয়সী চেহারার মানুষ তাঁর মধ্যে লুকিয়ে রয়েছে। ১৯৬৮ সালে স্বামীর মৃত্যুর পর থেকে কন্যা এবং জামাই— স্কিপ্ আর সুমান বসকে সঙ্গে নিয়ে আজ তাঁর বিশাল অ্যামওয়ে ব্যবসা সাম্রাজ্য। বলা হয়, দেশের প্রথম সারির লাভজনক অ্যামওয়ে ব্যবসার মহারথীদের মধ্যে তিনিও একজন। স্বামী মারা যাওয়ার পরে পাওয়া পেনসেন অ্যামওয়ের রোজগারের তুলনায় এত কম ছিল যে, তিনি টাকাটা ফিরিয়ে দিলেন। "এই টাকাটা আমার চেয়ে বেশী তাঁদের লাগবে।" ঠাকুমার মতন অভিজ্ঞের ভঙ্গীতে তিনি বোঝালেন।

অনেক পত্রিকা আজকাল অ্যামওয়ের নতুন এক ধরণের পরিবর্তনের কথা লিখছে। তাঁরা বলছে, অ্যামওয়েতে

এখন "নতুন প্রজন্মের" প্রবেশ আরম্ভ হয়েছে। এঁরা অল্পবয়সী এবং পেশাদার দম্পতি যাঁরা অ্যামওয়েকে দ্বিতীয় পেশার বদলে প্রথম পেশা হিসাবে গ্রহণ করতে চান। পরিস্কার এবং যুক্তিপূর্ণ সিদ্ধান্ত এটা। কারণ, ডিস্ট্রিবিউটরশীপ তৈরী করতে গেলে যে পরিশ্রম এবং উদ্যমের প্রয়োজন, তা নতুনদের মধ্যেই লক্ষ্য করা যায়। ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল আর দ্য ভ্যস্ যখন ডিস্ট্রিবিউটরশীপ শুরু করেন, তখন তাঁরা ছিলেন যুবক এবং অবিবাহিত।

এই রকম "নতুন প্রজন্মের" উদাহরণ হলেন নিউইয়র্কের জিম্ আর বেভ কিন্সলার, যাঁরা খুব অল্পবয়সেই এই ব্যবসা শুরু করেন। জিম্ ছিলেন একটা দলের প্রশিক্ষক এবং প্রথম ছয় বছরে তিনি তিনটি চ্যাম্পিয়ম টিমকে তৈরী করেছিলেন। কিন্সলার দম্পতি অ্যামওয়েতে এসে প্রথমে তাঁদেরই মতন নব দম্পতিদের দৃষ্টি আকর্ষণ শুরু করলেন। সেই সংখ্যা ধীরে ধীরে হয়ে উঠল নিজেদের দৃষ্টিভঙ্গী থেকে তৈরী করা অল্পবয়সী ছেলে মেয়েদের একটা উজ্জ্বল সংস্থা। সদ্য বিবাহিত কিন্সলার দম্পতির মতনই অ্যামওয়ে ব্যবসা দিয়ে জীবন শুরু করাএকটা আদর্শ কর্মসংস্থান। এঁরা তাঁদের বয়সকে অথবা কম বয়সকে লাভদায়ক হাতিয়ার হিসেবে ব্যবহার করেন। বয়সের মতনই, শিক্ষাও অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরদের মধ্যে বৈচিত্রে ভরা। বিগত দশ বছরে কলেজ শিক্ষিতএবং পেশাদার মানুষের সংখ্যা ভীষণ ভাবে বেড়েছে। কিন্তু ভাল ডিস্ট্রিবিউটরশীপ তৈরী করার ব্যাপারটা একই রকম

থেকে গেছে। তার জন্য অনেক পড়াশোনা করা বা না করা একই ব্যাপার। আজকের স্ট্যাটাস্ সচেতন সমাজে এটা একটা ব্যতিক্রমী ধর্ম, কারণ, অন্যান্য কাজে এবং জায়গায় আপনার শিক্ষার হিসেব দিতেহয়। আপনি পিএইচ্.ডি. উপাধি পেয়েছেন কিনা, অথবা আপনি হাই স্কুল ফেল হয়েছেন কিনা—এই ধরণের তুল মূল্য বিচার অ্যামওয়ে করে না। বরং আপনার সাফল্য, প্রতিষ্ঠা এবং উপার্জন আপনার করা কাজের বিচারে নির্ধারিত হয়।

একেবারে শূণ্য থেকে শুরু করার খুব ভাল উদাহরণ পাওয়া যায় কোলেম্যান আর চার্লট এর দম্পতির মধ্যে। দুজনেই স্কুল জীবনের প্রথম দিকে ফেল করেছিলেন, তারপর আর সেমুখো হন নি। কোলেম্যানের ব্যক্তিত্ব চমৎকারীতায় ভরা, আর তিনি একটা সেলুনে ফার্নিচার তৈরীর কাজে ব্যস্ত থাকতেন। তবুও তিনি একদিন অ্যামওয়ের কাজ শুরু করে দিলেন। আজ তিনি চার্লটের সঙ্গে আট্লান্টার একটা সম্ভ্রান্ত এলাকায় থাকেন। অ্যামওয়ে নিয়ে কথা উঠলেই কোলেম্যান ভাবুক হয়ে পড়েন, "আমার মতন লোককে অ্যামওয়ে ছাড়া আর কে সাফল্যের সুযোগ দেবে?"

তাহলে, অ্যামওয়ে সঠিক কী ধরণের?

অ্যামওয়েকে যতই আমি ভাল করে লক্ষ্য করি, ততই মনে হয় যে, এখানে সমস্ত রকমের লোক মিশে যেতে পারেন। তাই একঘেয়েমি ভাবটা এতে আর থাকে না। প্রায় পঞ্চাশ শতাংশ অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটর হলেন মহিলা; তার মধ্যে

পঁচিশ শতাংশ অবিবাহিতা। প্রায় তিন ভাগের একভাগ রয়েছেন আমেরিকা এবং কানাডায়। সুতরাংএকজন অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরের পরিচয়টা এখন এমন ধরণের ভাবমূর্তি নয়, যাঁর কাছে একটা মোটর গাড়ী আছে আর দুই সন্তানের সাথে স্ত্রীকে নিয়ে সংসার, কোন কারখানায় একটা চাকরি। ছবিটা পুরোপুরি পাল্টে গেছে। তবুও এত ধরণের লোকের সমাহার এখানে, যে সঠিক ভাবে অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরদের বর্ণনা দেওয়া কঠিন।

৬

আর একটা পার্টনারশীপ

অ্যামওয়ে প্রসঙ্গে ''পার্টনারশীপ'' কথটা উঠলে অনেকে ভাবেন, এখানে ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল আর দ্য ভ্যসের মধ্যে নিজস্ব পার্টনারশীপ সম্পর্কে বলা হচ্ছে।

কিন্তু অ্যামওয়েতে কেবল মাত্র এই দুই সহ-সম্পাদকের মধ্যে পার্টনারশীপ ছাড়াও অন্য পার্টনারশীপও কাজ করে। আর সেটা হল পৃথিবীব্যাপী অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরদের মধ্যে আভ্যন্তরিক পার্টনারশীপ।

'অ্যামওয়ে জগতের' এই দুই পার্টনারশীপ একে অন্যের আশ্রিত এবং অবিচ্ছেদ্য অংশ। একটিকে ছাড়া অন্যটার প্রভাব চোখে পড়ে না তেমনভাবে। সংস্থাটি পণ্য তৈরী করে এবং বিক্রির ভিত্তিও প্রস্তুত করে দেয়; আর ডিস্ট্রিবিউটরেরা সেই পণ্য বিক্রি করেন, নতুন ডিস্ট্রিবিউটরদের নিযুক্ত করেন,

সাথে সাথে অর্থের লেন-দেনও চলতে থাকে।

ভাবা যেতে পারে যে, অ্যামওয়ে কর্পোরেশন কোন ডিস্ট্রিবিউটর ছাড়াই পণ্য বাজারে বিক্রি করছে অথবা উল্টোভাবেবললে, ডিস্ট্রিবিউটরেরাও অ্যামওয়ের বদলে অন্য কোম্পানির প্রোডাক্ট নিয়ে ব্যবসা করছেন; কিন্তু দুটো ক্ষেত্রেই একজন অন্যজনকে ছাড়া ব্যবসা করা অনেকটা জ্বালানী ছাড়া উড়োজাহাজ চালাবার মতন হয়ে যায়। এরা দুজনেই সম্পূর্ণ আলাদা গঠনের, তবুও বাঁচার জন্য দুজনেরই দুজনকে ভীষণ ভাবে প্রয়োজন।

যদিও এই দুই ভাগকে একসঙ্গে বেঁধে রেখেছেন অবশ্যই দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন অ্যাণ্ডেল। দুই ক্ষেত্রেই এই মানুষ দুটি উপযুক্ত। কোম্পানির মালিক হওয়া ছাড়াও তাঁরা কোম্পানিটিকে পরিচালনা করেন একদিকে তাঁরা এক উৎপাদনক্ষম সংস্থার চীফ্ এক্সিকিউটিভ্ অফিসার, অন্যদিকে তাঁরাই ডিস্ট্রিবিউটর যাঁরা আবাব অন্যান্যদের সরাসরি ডিস্ট্রিবিউটর হিসাবে নিয়োগ করেন।

ডাইরেক্ট সেলস্ ইণ্ডাস্ট্রিতে এরকমের পরিকাঠামো বেশ অদ্ভুত, বলা যায় আশ্চর্যজনক আর হয়ত এই কারণেই খারাপ এবং ভালো - দুই সময়েই অ্যামওয়ে এত সফলভাবে এগিয়ে যেতে পেরেছে।

অর্থনীতির সাধারণ জ্ঞান আমাদের বলে যে, কর্পোরেট মানসিকতা আর মালিকানা ভিত্তিক মানসিকতার মধ্যে একটা বিরোধ আছে। একজন ভাল ব্যবসাদার যে

একজন ভাল কর্পোরেট ব্যক্তিত্ব হবে, এমন কোন নিশ্চয়তা নেই। অথবা এর উল্টোটা। অথচ, অ্যামওয়েয়ের মতন কর্পোরেট কোম্পানিতে দুই ধরণের মানসিকতা সম্পন্ন লোকেরই প্রয়োজন। সমস্যাটা হল,প্রায়ই একজন অন্যজনের মানসিক অবস্থা বুঝে উঠতে পারেন না; দুজনেরই মানসিক অবস্থার মিলন তাই বিক্ষিপ্ত আর কমজোর হয়ে পড়ে।

অ্যামওয়েতে দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল কর্পোরেট এবং ব্যবসা মানসিকতার মধ্যে যোগসূত্র তৈরী করেন। এই দুজন সর্বব্যাপী সৃষ্টির অসীম শক্তির উৎস। যে সমস্ত কাজ তাঁরা করেন, সেগুলোর থেকেও বড় বিষয়টি হল ঃ অ্যামওয়ে কর্পোরেশন এবং এর ডিস্ট্রিবিউটরদের মধ্যে পার্টনারশীপ মানসিকতাকে যত্ন সহকারে পালন করা।

অ্যামওয়ে বৃদ্ধিপাওয়ার সাথে সাথে এই দুই কর্ণধার ক্রমশঃ ডিস্ট্রিবিউটরদের থেকে দূরে সরে যেতে লাগলেন। বিগত কয়েক বছরে তাঁরা এর জন্য বেশ উদ্বিগ্ন হয়ে পড়লেন এবং পুরো ব্যাপারটাকে নিজেদের নিয়ন্ত্রণে আনতে সচেষ্ট হলেন। অ্যামওয়েয়ের এক উচ্চপদস্থ অফিসার দুই কর্মকর্তার এই প্রচেষ্টা দেখে উৎসাহী হলেন অবশেষে। ডিস্ট্রিবিউটর নিকট সান্নিধ্যে ফিরে আসার এটাই সঠিক সময়।

"আমাদের এই সমস্যার সমাধান করা উচিৎ," তিনি বললেন, "দশ বছর আগের তুলনায় এই মানুষ দুটি আজ খুবই গুরুত্বপূর্ণ হয়ে উঠেছেন। এমন কোন রাস্তা নেই যা তাঁদের সামনে বন্ধ। তাঁরা দেশের রাজনৈতিক মহলে বেশ

পরিচিত; দেশের বড় বড় লোকেরা তাঁদেরকে রাত্রে খাওয়ার টেবিলে ডেকে নেন। 'জে' আজ ন্যাশনাল চেম্বার অফ কমার্সের কর্ণধার এবং সারা বছর ধরে 'রিচ্'কে বিভিন্ন জায়গায় বক্তৃতার জন্য আমন্ত্রণ জানানো হয় এবং প্রতিটি লোক এই দুটি বিখ্যাত মানুষের মতন হওয়ার স্বপ্ন দেখে।

কোম্পানিকে চালনা করার জন্য এঁদের মতন সমর্পিত লোকের প্রয়োজন। তাই, এই সময়ে তাঁদেরকে খুব গুরুত্বপূর্ণ কিছু সিদ্ধান্ত নিতে হবে, অ্যামওয়েকে আবার পূর্ণ মর্যাদায় প্রতিষ্ঠা করার জন্য। এবং দুজনেই সঠিকসময়ে সঠিকসমস্যার সমাধান মেটাতে উদ্যোগী হয়েছেন। আজ তাঁরা জীবনে যা চেয়েছেন - সম্মান এবং খ্যাতি সব পেয়েছেন। এখন তাঁদের একটাই লক্ষ্য, সংস্থাকে আরও বড় এবং উন্নত করে তোলা। আর তাঁরা এও জানেন যে, এই কঠিন কাজটি করতে হবেই তাঁদেরই। পরিশ্রম করতে তাই তাঁরা পিছপা নন।

এই কাজটি করার দায়িত্ব কর্ণধার মানুষ দুটির, আর কারোর নয়। তাই প্রখ্যাত বেস্‌বল খেলোয়াড় রেগী জ্যাকসন একসময় বলেছিলেন, এঁরা ড্রিংক্স্ নাড়ানোর স্ট্র!

* * *

দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন অ্যাণ্ডেল তাঁদের কর্পোরেট হাতিয়ার ডিস্ট্রিবিউটরদের প্রয়োজন অনুযায়ী বিন্যস্ত করেছিলেন। ১৯৮৫ সালে অ্যামওয়েতে নতুন উদ্যম এবং আশার ঝলক দেখা যায়। বোঝা যায়, কোম্পানিএর

ডিস্ট্রিবিউটরদের উজ্জীবিত করতে নতুন নতুন পরিকল্পনার প্রয়োগ করেছে।

কোম্পানির এই স্থিতির মূল্যাঙ্কন এবং পূর্ণনির্মাণে প্রয়াসী হয়েছেন বিল নিকলসন। ৪১ বছর বয়সী এই লোকটি অ্যামওয়ে কোম্পানিরই একজন সদস্য। নিকলসন এই ব্যবসায় জড়িত অনেক লোককে পর্যবেক্ষণ করেছেন। তিনি মনে করেন, ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল এবং দ্য ভ্যস্ "তার দেখা সবচেয়ে উপযুক্ত বিজনেস লীডার।" কেন? "কারণ, তাঁরা জানেন যে, কি ভাবে কার্যকালীন যোজনা বানানোর দরকার হয়ে পড়ে, শুধু আজকের জন্য তাঁরা কাজ করেন না। আগুন লাগার পরে জল খুঁজে বেড়ানোর লোক এঁরা নন। এই নেতৃদ্বয় শুধু ১৯৮৫ সালের কথা ভাবেন না, তাঁদের ভাবনায় থাকে আশির দশক, নব্বই-এর দশক এমন কি একবিংশ শতাব্দির কথাও। এই দুজনের মধ্যে সবচেয়ে বড় গুণ হলো, এঁরা তৎক্ষনিক প্রয়োজন আর দীর্ঘকালীন প্রয়োজন - দুটোকেই দেখতে পান এবং সেই সমস্যার সমাধানে সচেষ্ট হয়ে পড়েন।

"প্রতিটি ব্যবসার জীবন-চক্র থাকে; এবং বিগত কয়েক বছর ডাইরেক্ট সেলস্ ইণ্ডাস্ট্রির জীবন-চক্রে এক ধরণের ভাঁটার অবস্থা লক্ষ্য করা যাচ্ছে। অ্যামওয়েতেও সেই দশা বিদ্যমান। এই অবস্থায় কিছু ব্যবসা পরিচালক আছেন যাঁরা এই অবস্থাকে জোড়া দিতে ব্যস্ত হয়ে পড়েন, দরকার পড়লে পুরো কার্য পদ্ধতিটাকেই পাল্টে দিতে পিছপা হন না। কিন্তু রিচ আর জে তাঁদের দলে পড়েন না। দীর্ঘকালীন

যোজনাকে রূপায়িত করতে এঁরা প্রতিজ্ঞাবদ্ধ। আর গত বছরগুলিতে তাঁরা এমন কিছু পদক্ষেপ নিয়েছেন, যার প্রভাবে অ্যামওয়ে আগামী বেশ কিছু বছরে শীর্ষস্থান দখল করে থাকবে। কঠিন সময়ে মানুষ হাতের সামনে যা পায় সেটাকেই তুলে নেয় হাতিয়ার হিসাবে এবং দীর্ঘকালীন পরিকল্পনা তাদের মাথায় আসে না। অথচ রিচ এবং জে এই ধরণের মোকাবিলায় ভীষণ পারদর্শী।"

নিকলসন যে সব পরিবর্তনগুলোর কথা বলেছেন, সেগুলো নতুন পণ্যের উৎপাদন সম্বন্ধিত। নতুন পণ্য উৎপাদন খরচের মাত্রা খুব বেশী এবং সেই সময়ে লাভের পরিমানটা ঠিক মতন চোখেই পড়ে না। কিন্তু দীর্ঘকালীন পরিকল্পনায় এটা লাভজনক; এবং লাভ সুনিশ্চিত। যেমন, ১৯৮৪ তে অ্যামওয়ে এক/দু কোটি ডলার খরচ করে কস্মেটিক্স্ প্ল্যান্ট আরম্ভ করে। এর পেছনে হয়ত কোম্পানির উদ্দেশ্য ছিল, যদিও কোম্পানি সরাসরি প্রকাশ করে না, অ্যাভন্ এবং মেরীকে এর মতন কোম্পানির সঙ্গে তুল্যমূল্য প্রতিদ্বন্দ্বিতায় নেমে পড়া; আর এই কোম্পানি দুটির মূল পণ্য ছিল কসমেটিক্স্। অ্যামওয়ে এর ডিস্ট্রিবিউটরদের উচ্চস্তরীয় প্রশিক্ষণের ব্যবস্থাও করে।

অ্যামওয়ের অ্যারোসাল প্ল্যান্টের বিকাশের কাজও ১৯৮৪ সালে শেষ করে ফেলেছে। গত বছরে সুরক্ষা বিষয়ক পণ্য পেরিমিটার অ্যালার্ম সিকিউরিটি সিস্টেম বাজারে ছাড়ে সঙ্গে সঙ্গে এর বিক্রি এত বেড়ে যায় যে, ক্রেতাদের জন্য আলাদা করে ওয়েটিং লিস্টের ব্যবস্থা করতে হয় এবং প্রথম

বছরেই এর বিক্রির পরিমাণ দাঁড়ায় ৩ কোটি ডলার। ১৯৮৫ র শুরুতে অ্যামওয়ে এবং নতুন প্রযুক্তি ব্যবহার করে ওয়াটার পিউরিফিকেশন সিস্টেম বাজারে ছাড়ে; এই প্রোডাক্টটিঅন্যান্য সমগোত্রীয় প্রোডাক্টের থেকে অনেক উন্নতমানের।

সংস্থার উঁচু কর্মকর্তারা জানাচ্ছেন, অন্যান্য বড় মাপের পণ্যও বাজারে আসছে। যদি সত্যিই তাই হয় তাহলে আশা করা যায় যে, ডিস্ট্রিবিউটরেরা আরও বেশী লাভবান হবেন। "আমরা এমন পদ্ধতি অনুসরণ করছি যাতে ডিস্ট্রিবিউটরদের পকেটে বেশী পরিমাণে পয়সা আসে। সাথে সাথে তাঁদের এই কাজে পরিশ্রমও বেশী করতে হয়।" অন্য এক স্টাফ মেম্বার বলেন, "এটা সম্ভব হয় শুধু বড় পণ্যের ক্ষেত্রেই। যদিও আমাদের আসল ব্যবসা সাবানের, কিন্তু ডিস্ট্রিবিউটরদের লাভবান করার জন্যআমরা বিভিন্ন পন্থা গ্রহণ করতে চাই।"

অন্য একটা নতুন রাস্তা হলো, অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরেরা এখন এম. আই. সি. লং ডিস্টেন্স টেলিফোন সার্ভিসের মাধ্যমে গ্রাহকের নাম নথিবদ্ধ করতে পারেন। এবং এর জন্য তাঁরা কমিশনও পাবেন। ইচ্ছুক ক্রেতেরা যাতে অ্যামওয়ের দামী পণ্য সহজেই কিনতে পারেন, তার জন্য রয়েছে ফাইনান্স্ সুবিধা, কোম্পানিই এই ঋণ দেয়, তার ফলে ডিস্ট্রিবিউটরদের সেই সব পণ্য বিক্রি করতে সহজ হয়ে যায়।

পণ্যের উৎকর্ষ বাড়াতেও কোম্পানি এখন নতুন নতুন প্রযুক্তি এনেছে। এতেপণ্যের গুণগতমান তো বেড়েইছে, সঙ্গে সংস্থাও এগিয়ে চলছে ভাল ভাবে। কিন্তু শুধুমাত্র পণ্যের

মানবৃদ্ধির মধ্যেই এর কাজ সীমিত নয়; সংস্থার সার্বজনিক সম্বন্ধও বেড়েছে অনেকখানি। সম্প্রতি দ্য ভ্যস্ এক সাক্ষাৎকারে বলেছেন, "ঠিক যে ভাবমূর্তি আমরা তৈরী করতে চেয়েছি, সেটা এখনো সম্পূর্ণ হয়নি।" এখন এই দুই কর্মকর্তা সংস্থাকে একটি উদার এবং নির্ভরশীল নাগরিক রূপ দিতে দৃঢ় প্রতিজ্ঞ।

১৯৮৪-৮৫ সালে অ্যামওয়ে রাষ্ট্রীয় ইস্টর সীলস্ টেলিথন নিয়ে যে কার্যকরী পদক্ষেপ নিয়েছিল, সেটা এই ধরণের নতুন এক প্রয়াস। প্রতি বছর প্রায় কুড়ি হাজার ডিস্ট্রিবিউটর একত্রিত হয়ে ইস্টর সীলস্ অভিযানের জন্য দশ লক্ষ ডলারেরও বেশী অর্থ জমা করেন।

বিগত কিছু বছর ধরে শিল্প-সংস্কৃতির বিকাশ ও সংরক্ষণে অ্যামওয়ের ভূমিকা বেশ গুরুত্বপূর্ণ। পেন্টিং এবং অর্কেস্ট্রাতে সংস্থাটির বিশেষ রুচির পরিচয় পাওয়া যায়। আর অ্যামওয়ের কর্ম অভিযানের অন্যান্য গতিবিধিগুলো একটা সদর্থক মানসিকতা বহন করেছে। একটা মিউচুয়াল ব্রডকাস্টিং নেটওয়ার্ক নিয়ে তৈরী হয়েছে কোম্পানীর সবচেয়ে বড় রেডিও নেটওয়ার্ক। সঙ্গে জুড়ে আছে ন'শ স্টেশন। অ্যামওয়ে গ্র্যাণ্ড প্লাজা হোটেল, যার মূল্য প্রায় ছয় কোটি ডলার, প্রতিষ্ঠিত হোটেল সংগঠনগুলির মধ্যে অন্যতম। হোটেলটি এখন ট্রিপল্ এ এবং ফাইভ্ ডায়মণ্ড রেটিংএর পর্যায়ে পড়ে (যা দেশের সাতটি বড় হোটেলের মধ্যে একটি)। এছাড়াও আছে পিটার আইল্যাণ্ড, ইয়াচ্ ক্লাব এবং ব্রিটিশ ভার্জিন আইল্যাণ্ডে একটি রিসর্ট। আজকের দিনে এই রিসর্টটিকে ডালাস টাইমস্ "কল্পনার

বাইরে'' বিশেষণে অভিহিত করেছে।

কিন্তু অ্যামওয়ের সবথেকে মূল্যবান জনসম্পর্ক অধিকারী হলেন এই কোম্পানির মালিকদ্বয়। দুজনেই এমন ধরণের প্রতিনিধি, যাঁদের বিকল্প সিম্ফনী অর্কেষ্ট্রা অথবা দেশ জুড়ে বিজ্ঞাপণের স্রোত কোনভাবেই হতে পারে না। অ্যামওয়ে চিরদিন এক মহান মানবতাবাদী কোম্পানি এবং কর্মনীতি ভীষণ ভাবে ব্যক্তিগত হয়ে বেঁচে থাকবে আর প্রতীক ও প্রতিশ্রুতি হয়ে রইবেন। এই দুজন মানুষ যাঁরা একে তৈরী এবং পরিচালনা করছেন।

দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল যে সমস্ত মানুষের সামনে অ্যামওয়ের প্রতীকী প্রতিনিধিত্ব করেছেন, তাদের মধ্যে সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ শ্রেণী হল এর ''তৃতীয় পার্টনার'' অর্থাৎ ডিস্ট্রিবিউটর সমূহ। যদিও সাধারণ লোকেরাএঁদেরকে রাষ্ট্রপতি ও ফাস্ট লেডির সাথে উঠাবসা করা লোকেদের মধ্যে একজন বলে মনে করেন।

কিন্তু একটা সীমিত পরিধি পর্যন্ত অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটরেরা দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেলকে একজন ডিস্ট্রিবিউটর হিসাবেই ভাবেন। তাঁরা জানেন যে, এই মানুষ দুটিও তাঁদের মতনই একদিন ডিস্ট্রিবিউটর হয়ে কাজ শুরু করেছিলেন। তারা একদিন এইভাবেই প্রথম কোনও গ্রাহক বানিয়েছিলেন, অন্য একটা ডিস্ট্রিবিউটর নিয়োগ করেছিলেন। প্রথম ডলারটিও রোজগার করেছিলেন এইভাবেই। ১৯৮৫ সালে প্রথম যোগ দেওয়া ডিস্ট্রিবিউটরটিও জানেন, বোর্ডের

প্রেসিডেন্ট ও চেয়ারম্যান দুজনেই একদিন তার মতন এই জায়গায় ছিলেন; তিনি এও জানেন যে এখন তিনি যে কাজটি করছেন, কোম্পানির দুই কর্মকর্তাও একদিন সেই কাজ করেছেন। এই সমস্ত সচেতন চিন্তাধারা প্রভাব পড়ে বই কী।

অ্যামওয়ের মালিক এবং ডিস্ট্রিবিউটরদের মধ্যকার এই সুন্দর সম্পর্কের ভিত্তি হল একেঅন্যের আত্মবিশ্বাস এবং একের ওপর বিশ্বাস।

৭

দ্বিতীয় প্রজন্ম

ডাইরেক্ট সেলস্ ব্যবসাতেঅ্যামওয়ে সবার ওপরে — সমস্ত ডাইরেক্ট সেলস্ বিশেষজ্ঞরা এই ব্যাপারে একমত। কারণ, অ্যামওয়ের কাছে রয়েছে দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেলের মতন কুশলী নেতৃত্ব। এটা এমন একটা সম্পত্তি, যা আর কারুরই কাছে নেই। বিশেষজ্ঞরা মনে করেন এই একটা কারণেই অ্যামওয়ে সবার চেয়ে এগিয়ে। অ্যামওয়ের এক উচ্চ পদাধিকারী রিডার্স ডাইজেস্টকে বলেছেন, "অন্যান্য কোম্পানিগুলি আমাদেরপণ্য নকল করতে পারে, এমন কি আমাদের মার্কেটিং পদ্ধতিও অনুসরন করতেপারে, কিন্তু অ্যামওয়ের ডাচ্মালিকদ্বয়কে নকল করবে কী করে?"

সমস্যাটা হল, এই ধরণের একটা দুর্লভ পুঁজি চলে যায় তাহলে কোম্পানির অতুলনীয় ক্ষতি হয়ে যাবে। দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল যদি কোনও কারণে কোম্পানির নেতৃত্ব থেকে

ব্যক্তিগত ভাবে সরে দাঁড়ান, তবে কী হবে? তাঁরা সুস্থ, তুলনামূলক ভাবে কমবয়সী এবং কাজকর্ম ছাড়ার কোনও ইচ্ছাও তাঁদের নেই, তবুও যদি তাঁদের ছেড়ে যাওয়ার প্রশ্ন ওঠে তবে কী সেটা ঠিক হবে?

দুজনেই এটা জানেন; আর তাই, কোম্পানির সাফল্যে তাঁরা নেতৃত্ব দেওয়ার জায়গাটিতে ব্যক্তিগত ভাবে তাঁদের প্রয়োজনীতা কম করে তুলতে চেষ্টা করছেন। "আমাদের ব্যক্তি পূজ্য করে গড়ে তোলার কোন দরকার নেই, আমরা এটাকে মুঁছে ফেলতে চাই।" ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল বলেন, "অ্যামওয়ে মজবুত সিদ্ধান্তের ওপর দাঁড়ানো একটা কোম্পানি; আমরা এর সঙ্গে জড়িত থাকি বা না থাকি — সংস্থা সাফল্য পাবেই। আমরা অ্যামওয়েতে ইতিমধ্যেই কার্যকরী নেতৃত্ব তৈরী করে ফেলেছি, তাঁরা কাজও করছেন বেশ ভালভাবে।"

এরপরও কিন্তু আলোক দানীটি হস্তান্তরিত করা খুব কঠিন। তাঁরা হাজার অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরদের কাছ থেকে ব্যক্তি পূজার মানসিকতা পেতে চান বা না চান, ডিস্ট্রিবিউটরদের মনের মধ্যে কোথাও তো সেটা আছেই। অন্য কেউ অ্যামওয়ের শীর্ষ স্থানটি নিলেও, এই মানুষদুটির মতন ভাবাত্মক সংযোগ পাওয়া খুবই কঠিন। দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল শুধু অ্যামওয়ের নেতাই নন, তাঁরা অ্যামওয়ের প্রতীক।

রাজনীতির ঐতিহাসিক গ্যারী বিলস্ একবার এই ধরণের ব্যক্তিগত নেতৃত্বের বিষয়ে লিখেছিলেন, "যখন সত্বা কোনও ব্যক্তি বিশেষ থেকে সৃষ্টি হয়, তখন সেটিকে অন্য কারুরই হাতে তুলে দেওয়া যায় না। শাসককেই সেই জাদু কামান সামলাতে হয়। লোকসমক্ষেএসে তাঁদেরকেই নেতৃত্ব দিতে হয়।

সব কাজ তাঁকে জিজ্ঞাসা করে করতে হয়, সব সিদ্ধান্ত তাঁকেই নিতে হয়। আর সমস্ত যদিও ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল এবং দ্য ভ্যস্ বলেন যে, তাঁদের অনুপস্থিতে অফিসারদের একটি দল নেতৃত্ব দানে সক্ষম হয়ে উঠেছেন। তবুও জাদু কামানটি যে অন্যের হাতে তুলে দেওয়া সম্ভব হবে না - সেটা পরিস্কার। যতই কৃতিমান তাঁরা হোন না কেন, অ্যামওয়ে সাম্রাজ্যে দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল নেই — এটা বিশেষ ভাবনার বিষয়।

তাই, এই সমস্যার কিছুটা সমাধান হতে পারে, যদি তাঁদেরই সন্তানরা সংস্থার নেতৃত্ব গ্রহণ করেন। অর্থাৎ তাঁদের দ্বিতীয় প্রজন্ম। দুজনের পরিবারেই চারজন করে সন্তান। এরা যদি সঠিকভাবে প্রেরণা এবং প্রশিক্ষণ পান, তাহলে একবিংশ শতাব্দীতে অ্যামওয়ের সাফল্য আশা করা যায়। আর এই দ্বিতীয় প্রজন্মের মানুষগুলির মধ্যে সে যোগ্যতাও আছে।

* * *

অ্যামওয়ের পিতৃপুরুষের সব থেকে বড় সন্তান দুটি এখন কর্পোরেট সংগঠনের ভাইস্ প্রেসিডেন্ট পদস্তরে পৌঁছে গেছেন। ৩১ বছরের ন্যান ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল ভাইস্ প্রেসিডেন্ট অফ্ কমিউনিকেশন এবং ২৯ বছরের ডিক দ্য ভ্যস্ ভাইস্ প্রেসিডেন্ট ইন্টার ন্যাশনাল। ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল আর দ্য ভ্যসের অন্য সন্তানেরাও (স্টিভ্ ডেভিড এবং বারবারা ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল; ড্যান, চেরি এবং ডগ দ্য ভ্যস্) অ্যামওয়ের বিভিন্ন দপ্তরে কাজ শিখছেন।

এমন না যে হঠাৎ একদিন সকালে ঘুম থেকে উঠে, ডিক এবং ন্যান ভাইস্ প্রেডিন্টের পদ দুটি একটা গাছের নীচে পড়ে থাকা অবস্থায় পেয়ে গেলেন। এর জন্য এরা কম করেও দশ বছর

পরিশ্রম করছেন। তার মধ্যে তাঁদের পাঁচ বছর কেটেছে কোম্পানির কাজ কর্ম বোঝার জন্য পরিশ্রমে গড়া পাঁচটি বছর। এখন দ্য ভ্যস্ চল্লিশটি আন্তর্জাতিক বাজারে অ্যামওয়ের কাজকর্ম সুপারভাইজ করেন এবং আমেরিকার বাইরের সমস্ত চীফ্ এক্সিকিউটিভ অফিসাররা সরাসরি তাঁকে জবাবদিহি করেন। অন্যদিকে ভ্যন্ অ্যাণ্ডেলের কাছে রয়েছে সমস্ত রকম সেলস্ লিটেরেচর এবং বিজ্ঞাপণের দায়িত্ব যাতে উত্তর আমেরিকার ডিস্ট্রিবিউটরদের পত্র-পত্রিকা এবং অডিও ভিস্যুয়াল কাজকর্ম সম্পাদিত হয়।

ন্যান ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল অ্যামওয়ের সঙ্গে পুরোপুরি যুক্ত হন দশ বছর আগে। তিনি তখন সবে কলেজের স্নাতক হয়েছেন। "যখন আমি কলেজ শেষ করলাম," ন্যান স্মৃতিচারণা করলেন, "তখন অ্যামওয়েতে যাবার বিষয়ে কোনও স্থির সিদ্ধান্ত জোর করে নিতে হয়নি। অ্যামওয়ে আমার জীবন সবসময়ের জন্য। ছোটবেলা থেকেই এই ব্যবসার সঙ্গে আমার বন্ধুত্ব। আমার মনে হয় এর কারণ হল যে, ড্যাডি এবং রিচ্ আংকল এত পরিশ্রম করে আমার চোখের সামনে অ্যামওয়ে বানিয়ে তুলেছেন। বোধহয় সেই কারণেই আমার মনে অন্য কোথাও জীবিকা খোঁজার ইচ্ছেই ছিল না। অ্যামওয়েতে কাজ করা আমার জীবনে শ্বাস-প্রশ্বাস নেওয়ার মতনই স্বাভাবিক।"

ডিক নিজের শৈশবের কথা মনে করে বলেন যে, ছোট থেকেই বাবাকে অ্যামওয়ে নিয়ে ব্যস্ত থাকতে দেখেছেন; হয়ত সেই কারণেই তিনি সেই বয়স থেকে অ্যামওয়েতে মিশে গেছেন। "ড্যাডি আমাদের বেড়াতে নিয়ে যেতেন আর অ্যামওয়ের লোকেদের সঙ্গে পরিচয় করিয়ে দিতেন। আমার মনে হয়, তিনি জানতেন যে তিনি কী করছেন। হয়ত তিনি ভাবতেন যে, এইভাবে

আস্তে আস্তে আমার মনে ব্যবসার বীজ বপন হবে এবং আমি সেটাকে ভালবাসতে শুরু করব। যখন নিজের সম্পর্কে সচেতন হলাম, তখন মনে হল, অ্যামওয়ের সঙ্গে জুড়ে গেলে কেমন হয়? আমি এটাকে বেশ পছন্দ করি এবং আরও ওপরে নিয়ে যেতে চাই। শেষ পর্যন্ত এই ব্যবসা শিখতে আরম্ভ করলাম।”

প্রথম দিকে ডিক এবং ন্যান দুজনেই অ্যামওয়ের কারখানায় কাজ করতেন। এরপরে দুই পিতা বিভিন্ন প্রশিক্ষণ কর্মশালার মাধ্যমে তাঁদের সন্তানদের আদর্শ নেতা তৈরী করতে মনযোগী হলেন। পাঁচ বছর ধরে এই প্রশিক্ষণ দেওয়ার উদ্দেশ্য ছিল দুজনকেই অ্যামওয়ের মাটির স্বাদ পাইয়ে দেওয়া। একজন সিনিয়র স্টাফ মেম্বারের দেখাশুনার অধীনে এরা দুজন অ্যামওয়ের গতিবিধিগুলো শিখতে থাকলেন ঃ বোর্ডরুম থেকে ওয়্যারহাউস পর্যন্ত কাজ, ডিস্ট্রিবিউটর হিসাবে কাজ, গ্রাহকদের খুচরো পণ্য বিক্রি করা এবং সম্ভাবিত গ্রাহককে বিতরকে পরিণত করা।

কঠিন এবং পরিশ্রমের এই শিক্ষা অর্জনের ফলে দুজনেই অ্যামওয়ের কার্যপ্রণালী বিষয়ে পারদর্শী হয়ে পড়লেন। ন্যান এবং ডিক এই চ্যালেঞ্জ স্বীকার করলেন এবং অভিজ্ঞ এক্সিকিউটিভ্ হিসাবে বিকশিত হলেন। ঔপন্যাসিক জন. ডি ম্যাকডোনাল্ড লিখেছেন, “যদি কোনও প্রতিভাবান যুবা মস্তিষ্ককে সঠিক সময়ে সঠিক জ্ঞান আহরনের পথে পরিচালনা করে এবং সে যদি সঠিকভাবে সেই জ্ঞান আহরন করে এবং যদি উৎসাহী হয় তবে তার থেকে আশ্চর্যজনক আর কিছু হতে পারে না।”

এখন এই দুই ভাইস্ প্রেসিডেন্ট অন্যান্য অভিজ্ঞ এক্সিকিউটিভদের কাঁধে কাঁধ মিলিয়ে কাজ করছেন। যদিও

জন্মসূত্রে তাঁরাই কোম্পানির ভবিষ্যতের মালিক, কিন্তু তাঁদের বিখ্যাতপদবী কাউকে অস্বস্তিতে ফেলে না। ডিক দ্য ভ্যস বলেন, "যদিও আমরা পারিবারিক সম্বন্ধের ভিত্তিতে সংবেদনশীল, কিন্তু এর ফলে কোনও সমস্যার উদয় হয়েছে বলে আমি মনে করি না। আপনার ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় আপনাকে বলে দেয় যে, কে আপনাকে ব্যবহার করছে আর কে করছে না। ড্যাডি এবং জে আংকল জানেন, আমাদিগকে তাঁদের থেকে একহাত দূরের সম্বন্ধ বজায় রাখতে হবে। আমাদের রাস্তায় তাঁরা আসেন না। আশাতীত সাফল্যের সঙ্গে তাঁরা এই দায়িত্ব পালন করছেন।"

ন্যানও এ ব্যাপারে একমত ঃ "প্রথমদিকে আমরা আমাদের পদবী সম্বন্ধে সচেতন ছিলাম; কিন্তু যখনই লোকে আপনাকে ব্যক্তি হিসাবে চিনে নেয় তখন তাঁরা আপনার সঙ্গে ব্যক্তি সূত্রেই ব্যবহার করে। এখানকার লোকেদের ওপর আমাদের পারিবারিক সম্বন্ধ বিশেষ প্রভাব ফেলে না। প্রশিক্ষণের সময়ে যখন আমি এখানকার লোকেদের সঙ্গে কাজ করি, তখন মাত্র প্রথম দুই-এক দিনের জন্য তাদের কাছে আমি শুধু ন্যান ছিলাম -ভ্যসের মেয়ে নই। আমার ব্যক্তিত্ব ও কাজ থেকেই আমার মূল্যাঙ্কন হত।

ন্যান এবং ডিক দুজনেই বিবাহিত , তাঁদের সন্তানও আছে। ন্যানের বিবাহ হয় একজন ব্রোকার গ্যারি টিলকেনের সঙ্গে এদের এক বছর বয়সী মেয়েটির নাম লী এলিজাবেথ। অন্যদিকে ডিকের স্ত্রীর নাম বেট্সী এবং তাদের ছেলে রিকি প্রায় তিন বছরের।

অ্যামওয়েব এই ভাইস্ প্রেসিডেন্টদ্বয় খুব ভাল বন্ধু , যদিও সামাজিক ভাবে খুব কমই তাঁরা একত্রিত হতে পারেন।

তাঁদের ব্যক্তিগত শৈলীও তাঁদের পিতার মতন সাদৃশ্য পূর্ণ। ছোট থেকে অ্যামওয়ে পরিবেশে মানুষ হওয়ার ফলে তাঁদের জীবনের ভিত্তিও খুব সুদৃঢ়। ন্যান বলেন, "এক হিসাবে বলা যায়, দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেলের সন্তানরা একই সাথে বড় হয়েছে। আমরা প্রতিবেশী হিসেবে থাকতাম এবং আসে পাশে অন্য কোনও বাড়ি ছিল না; তাই আমরা একজন অন্যজনের সঙ্গে একসঙ্গে শৈশব কাটিয়েছি।"

ডিক বলেন, "আমরা খুব ভাল বন্ধু। কর্মক্ষেত্রে যদিও আমরা সংস্থার মর্যাদা পালন করি, কিন্তু ব্যক্তিগত ভাবে আমরা তাঁকে 'জে আংকল' এবং তাঁরা আমাদের ড্যাডিকে 'রিচ আংকল' বলে ডাকেন। ভ্যন্ অ্যাণ্ডেলের ঘরে ঢোকার আগে আমি কখনও বেল বাজিয়ে ঢুকেছি বলে মনে পড়ে না। মাথাটিকে দরজার মধ্যে ঢুকিয়ে দিয়ে আমি চীৎকার করে বলতাম, "হায়!" শুরু থেকেই আমাদের সম্পর্ক এই রকম সাধারণ।

আরও একটি বিষয়ে ডিক এবং ন্যান একমত। দুজনেই অ্যামওয়ের জন্য সমর্পিত। তাঁদের পিতার দীর্ঘকালীন রণনীতিতেও এরা একমত। বড়লোক এবং ক্ষমতাবান পরিবারে অনেক সময়েই দেখা যায় যে, তাদের নতুন প্রজন্ম পুরনো প্রজন্মের সিদ্ধান্ত মেনে নিতে পারে না; কিন্তু এই ঘটনা পরিবার দুটিতে ঘটেনি। উভয় প্রজন্মের সদস্যরা একই সিদ্ধান্তের প্রতি সমর্পিত। ন্যান বলেন, "আমি মনে করি অ্যামওয়ে একটা মহত্বপূর্ণ সংগঠন। যা আমরা করি, তাই মহত্বপূর্ণ এবং এটাকে ধরে রাখতে প্রতিজ্ঞাবদ্ধ। যদিও আমি জানি না যে, পরম্পরাগত ভাবে কর্পোরেট প্রতিযোগিতা আমার জন্য গুরুত্বপূর্ণ কী না। আমি অবশ্যই চাই যে অ্যামওয়ে এক নম্বরে থাকুক, কিন্তু আমার

জন্য সেটা অতটা গুরুত্বপূর্ণ না। যেটা দরকার, সেটা হল আমাদের ডিস্ট্রিবিউটরদের প্রয়োজন বুঝে তার সমাধান করা। আমরা চাই নতুন এবং সবচেয়ে পুরনো সমস্ত ডিস্ট্রিবিউটর অ্যামওয়ে থেকে যা আশা করেন, যেন সেটা পান। তাঁদের আশার ওপর দাঁড়িয়ে অ্যামওয়েকে সফল বানাতে চাই। লোককে আশার আলো দেখাতেপারে এমন সার্থকতাই আমাদের জন্য।''

আশা করা যায় যে, ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল এবং দ্য ভ্যসের দ্বিতীয় প্রজন্মের মধ্যে সেই যোগ্যতা পুরোমাত্রায় বজায় আছে যা আজকের এই চ্যালেঞ্জের সামনে মাথা উঁচু করে দাঁড়ায়। এই দুজনের মধ্যে এখন থেকেই তাঁদের বিখ্যাতপিতার 'জাদু-ক্ষমতা' দেখা যাচ্ছে। যদি এঁরা তাঁদের পিতার স্থান পুরন করতেপারেন, তবে সেটা এইজন্য হবে যে, তাঁদেরকে সেই যোগ্যতার উপযোগী হিসেবে তৈরী করা হয়েছে।

দ্য মসক্যুইটো কোস্ট এর শ্রষ্টা পল থেরাক্স বলেছেন,"মনে রাখবেন, অভিজ্ঞতা দুর্ঘটনা নয়। এই পুরস্কার সেই সব মানুষ পেয়ে থাকেন যারা এসবে সাফল্য লাভকরেন। জেনে শুনে কঠোর পরিশ্রমের মিষ্টি ফসল এটা।'' ডিক দ্য ভ্যস্ এবং ন্যান ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল নিশ্চিতভাবেই এই বক্তব্যের সঙ্গে একমত হবেন।

* * * * *

৮

আমেরিকানরা আসছে

১৯৭০ এ যখন অ্যামওয়ের বিদেশের মাটিতে পাপড়ল, তখন ভাবা হয়েছিল যে, এটা একটা এক্সপেরিমেন্ট; অন্ধ কবরের পথে এগিয়ে যাওয়া। সেই সময়ে কেউ ভাবতেও পারেনি যে, মাত্র পনের বছরের মধ্যে অ্যামওয়ের মোট ব্যবসার এক তৃতীয়াংশ বিদেশ থেকেই আসবে এবং এইভাবে বিদেশ ব্যবসা উত্তরোত্তর বৃদ্ধি পাবে।

একটা ছোট্ট অফিস খোলা হল অস্ট্রেলিয়াতে। কিন্তু এটা এতই ছোট এবং কর্ম পরিধি এত সীমিত যে অনেকেই ভেবেছিলেন এতদূরের এই কার্যালয় কী কাজের?

উড়োজাহাজের আবিস্কারক রাইট ভ্রাতৃদ্বয়কে কেউ প্রশ্ন করেছিলেন, "ঠিক আছে মেনে নিলাম যে, এটা একটা কাজের বস্তু। কিন্তু মানুষের প্রয়োজনে এটা কী কাজে আসবে?" রাইটদের উত্তর ছিল, "একটা মানুষ শিশুর ভবিষ্যৎ কী?"

অস্ট্রেলিয়ার অফিসের প্রথম বছরের শেষে সেই শিশুটি

বেশ ভালই ছিল; কিন্তু মজার কথা, তার উন্নতি দেখে অবাক হয়ে গেল মানুষ! "এর ভবিষ্যৎ কী?" ছিল অ্যামওয়ের প্রথম বিদেশ ব্যবসার সোপান। এটা এখন পেসিফিক দ্বীপ সমূহ — জাপান, তাইওয়ান, হংকং এবং মালেশিয়ার অন্যতম বড় কর্পোরেট ব্যবসা। তাছাড়াও ইউরোপ, গ্রেটব্রিটেন, আয়র্ল্যাণ্ড, ফ্রান্স, জার্মানি, বেলজিয়াম, হল্যাণ্ড, সুইজারল্যাণ্ড এবং অস্ট্রিয়া এবং চারটিমহাদেশ জুড়ে ছোটবড়অফিস মিলিয়ে প্রকাণ্ডএকটা ব্যবসা ক্ষেত্র অ্যামওয়ের অধীনে রয়েছে। ১৯৯০ সালে অ্যামওয়ের কিছু কর্মকর্তা অনুমান করেছিলেন যে, অ্যামওয়ের পণ্যসামগ্রী যতটা আমেরিকায় বিক্রি হয়, বিদেশের মাটিতেও ততটাই হবে।

অস্ট্রেলিয়ার ব্যবসার সাফল্য অ্যামওয়েকে কানাডা এবং পোর্তেরিকাতেও অফিস খুলতে উজ্জীবিত করল। সেটা ১৯৬০ এর দশক। যদিও আমেরিকার কোম্পানিগুলির কাছে কানাডা কোনো বাইরের দেশ নয়, তবুও এখানকার ভাষা সমস্যা (ফ্রেঞ্চ- কিউরিক) এবং অন্যান্য টেকনিক্যাল সমস্যা এইকাজে একটা অন্যতম বাধা। পোর্তিরিকাতে পণ্য আমদানী এবং সঠিক মত বাইরে পাঠানো খুবই কঠিন কাজ।

তাই এক্ষেত্রে, অ্যামওয়ের ব্যবসা বাড়াতেপ্রধান বাধা ভাষা এবং টেকনিক্যাল সমস্যা নিবারণ করা প্রধান কাজ হয়ে দাঁড়ালো। কিন্তু এতদিনে অস্ট্রেলিয়ায় সাফল্য দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন অ্যাণ্ডেলকে অনুপ্রাণিত করে ফেলেছে এই সমস্ত বাধা অতিক্রম করেও সামনের দিকেএগিয়ে যেতে।

কিন্তু ব্যবসার যাত্রা পথ যতই এগুতে লাগলো, ছোট খাটো বাধা বিপত্তিও খুব সহজেই এঁরা অতিক্রম করে ফেলতে

পারলেন। ভাষা সমস্যা এখন আর কোনো সমস্যা নয়। "ভাগ্য ভাল যে, টাকা একটা উভয়ভাষী বস্তু" কানাডার একজন ফরাসী ভাষী অ্যামওয়ে কর্মীর বক্তব্য। বিদেশের মাটিতেউৎপাদিত পণ্য বিশালাকায় জাহাজে রপ্তানী করা হয়। আডার কারখানায় তৈরী হওয়া বস্তু সামগ্রী ট্রাক অথবা রেল পথে আমেরিকার পূর্ব এবং পশ্চিম সমুদ্র উপকূলে নিয়ে যাওয়া হয়, এবং তারপর সেগুলো জাহাজে করে সরাসরি গন্তব্য স্থানের দিকে রওনা দেয়।

কেউ কেউ ভেবেছিলেন, পণ্য পরিবহন এখানে একটা বড় সমস্যা হয়ে দাঁড়াবে, আমেরিকায় এধরণের কর্মপদ্ধতি একটু আলাদা ধরণের। কিন্তু দেখা গেল, এটাই সবচেয়ে সহজ পথ। এও প্রমাণিত হল যে, অ্যামওয়ে পুরোপুরি আমেরিকান নয়। বিশেষত্ব যাই হোকনা কেন, এক্ষেত্রেপরিস্কার দেখা গেল, পৃথিবীর সমস্ত দেশেই পরিশ্রমী, উঁচু মানসিকতার স্বাধীন মানুষের দেখা মেলে, যাঁরা জাতীয় নাগরিকতার উর্দ্ধে।

এখন, প্রতিবছরে অ্যামওয়ে একটা করে নতুন দেশে তাঁদের ব্যবসা বিস্তার করছে। তাই, ব্যবসা ক্ষেত্র যতই বাড়ছে, এর ব্যবসাও বৃদ্ধিপাচ্ছে সেই অনুপাতে। প্রয়োজনের হিসাবে অ্যামওয়ের কার্য পদ্ধতির মাধ্যম ধীরে ধীরে রূপান্তরিত হচ্ছে বিভিন্ন দেশের ভাষার ওপর ভিত্তি করে, যেমন ইউরোপে চলছে ফ্রেঞ্চ,স্প্যানিশ, জার্মান এবং ডাচ ভাষা, আর প্যাসিফিক ব্যবসা ক্ষেত্রগুলোর জন্য জাপানীজ্, চাইনীজ্, এবং মালয়েশিয়ান ভাষা। উদাহরণ স্বরূপ, তাইওয়ানের অর্ন্তভুক্তির পরে প্যাসিফিক অঞ্চলে ব্যবসা সহজ হয়ে গেছে। কারণ, ১)এখানে সাহায্যের জন্য আগে থেকেই কর্মীরা কাজ করছিলেন, ২)পণ্য সামগ্রী চীনা ভাষায়

পড়া যায়, ৩) পণ্য পৌঁছবার জন্য প্রয়োজনীয় ব্যবস্থা আগে থেকেই প্রস্তুতছিল এবং ৪) সেখানকার মানুষেরা অ্যামওয়ে বিষয়ে যথেষ্ট পরিচিত।

একই পদ্ধতি অস্ট্রিয়ায় ব্যবহৃত হয়েছে ইউরোপে ব্যবসার প্রসারে। কারণ, সেই সময়ে জার্মানী সীমা অঞ্চলে অ্যামওয়ের ব্যবসা আগে থেকেই সক্রিয় ছিল। অ্যামওয়ে যতই ধীরে ধীরে আগে বাড়তে থাকে, এর ব্যবসাও সেই অনুপাতে বৃদ্ধি পায়। যদিও, পৃথিবীর বিভিন্ন স্থানে ছড়ানো ডিস্ট্রিবিউটদের দূরত্ব মিচিগানে এর কর্পোরেট অফিসের থেকে বিভিন্ন। এক্ষেত্রে অ্যামওয়ের অফিস এবং দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন অ্যাণ্ডেলের সঙ্গে এক অদৃশ্য আত্মীক বন্ধন কাজ করে। উত্তর আমেরিকার ক্ষেত্রেও একই কথা প্রযোজ্য। বিদেশের কিছু বড় ডিস্ট্রিবিউটর আছেন, যাঁরা আমেরিকাতে গেলেই অবশ্যই স্ট্যাচু অফ্ লিবার্টি, ওয়াশিংটন ডি. সি., ডিস্নীল্যাণ্ড এবং মিচিগানের আডা একবার অবশ্যই ঘুরে আসেন। অনেক অ্যামওয়ে ভ্রমণকারী আমেরিকার অবশ্য-দ্রষ্টব্য জায়গাগুলোর মধ্যে গ্র্যাণ্ড ক্যানিয়ান দর্শন না করে অ্যামওয়ে নামের স্বাধীন সংস্থাটির জন্মস্থান দেখে আসেন।

এইরকম সবচেয়ে আকর্ষণীয় ঘটনাটা ঘটেছিল ১৯৪৮ সালে। এঁরা ছিলেন জার্মান ডিস্ট্রিবিউটর। সে বছরের গ্রীষ্মকালে পাঁচ হাজারেরও বেশী জার্মান ডিস্ট্রিবিউটর আডাতে ঘুরতে আসেন দশদিনের জন্য। তিনশ থেকে পাঁচশ জনের এক একটা দলে ছিলেন তাঁরা। তাঁদের বাহন ছিল চার্টার ফ্লাইট্ এবং প্রত্যেকটি দল তিন দিন করে সেখানে রইলেন। গ্র্যাণ্ড র‍্যাপিডস্ বিমানবন্দরে তাঁদের জাঁকজমক্ সহকারে স্বাগত করা হল (ঘটনাচক্রে, সেই

দিনটি ছিল দ্বিতীয় বিশ্বযুদ্ধের ৬ই জুনের চল্লিশতম বার্ষিকী) হিসাবে দেখা গেছে, ঐ দশদিনে পশ্চিম জার্মানীর যতলোক এসেছিলেন, সে বছরের গরমে অনুষ্ঠিত অলিম্পিক্ গেমসেও অত লোক আসেন নি।

পৃথিবী জুড়ে অ্যামওয়েকে নিয়ে উৎসাহ লক্ষ্য করার এটা একটা উল্লেখযোগ্য ঘটনা। ইউরোপ এবং উত্তর আমেরিকার তুলনায় জাপানে ডাইরেক্ট সেলস্ ব্যবসার প্রসার খুব বেশী, এবং অ্যামওয়ের কর্মী নিয়োগ বিভাগ জানাচ্ছে, জাপানে প্রতিব্যক্তির হিসাবে অ্যামওয়েতে যোগদানেব হার পৃথিবীর সমস্ত দেশের থেকেও বেশী। সম্প্রতি, জাপানের বিশিষ্ট দুটি পত্রিকার সাংবাদিকের দল আডার অ্যামওয়ের অফিসে এসেছিলেন এর বিষয়ে এবং এর বিদেশী ব্যবসা সংক্রান্ত পরিসংখ্যান জানার জন্য।

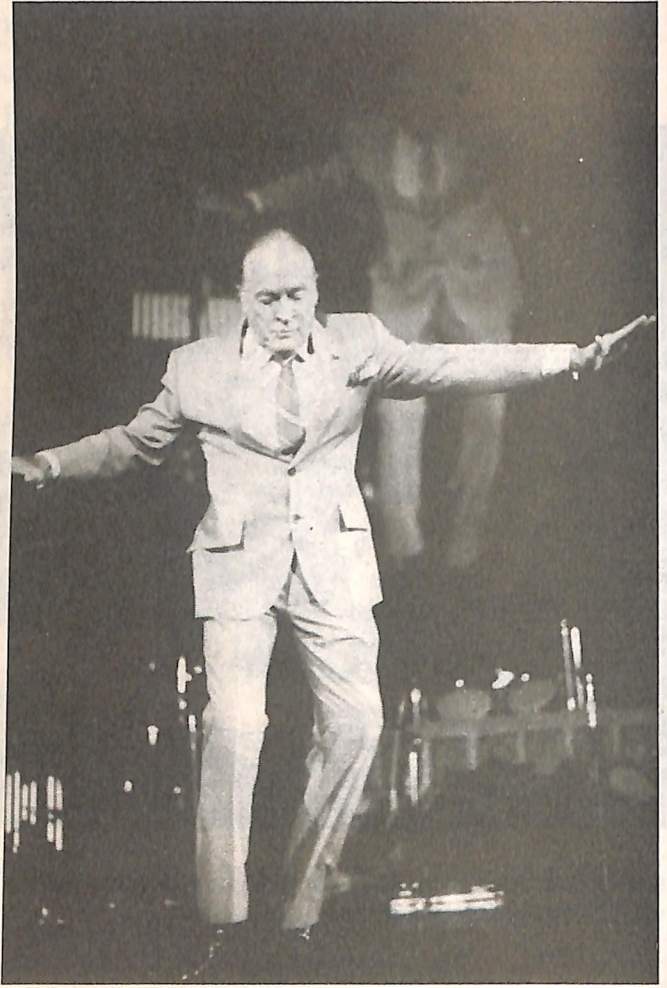
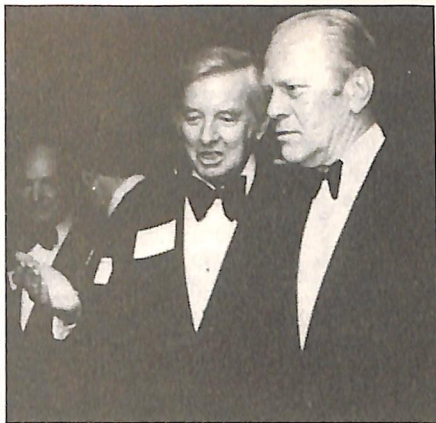
অ্যামওয়ে বিদেশ ব্যবসার পরবর্তী ধাপ ইটালি এবং লাতিন আমেরিকার দেশগুলি। এমন কী চীনেও অ্যামওয়ে ভীষণ ভাবে সাফল্য পাবে অ্যামওয়ে অফিসারদের স্থির ধারণা।

আন্তর্জাতিক ব্যবসার এই বিষ্ফোরণের সঠিক অর্থ কী? বাস্তব ক্ষেত্রে, অবশ্যই এর উদ্দেশ্য পৃথিবীর সমস্ত দেশে লুকিয়ে থাকা অ্যামওয়ে পণ্যের চাহিদাকে বাস্তব রূপ দেওয়া। সাথে সাথে, অ্যামওয়ের "আন্তর্জাতিক স্পন্সর"কে ব্যবহার করে শত শত ডিস্ট্রিবিউটর তৈরী করা। কিন্তু কিছু বছর আগে অন্য একজন অ্যামওয়ে পর্যবেক্ষকের মতামত এই ব্যাপারে উল্লেখণীয়।

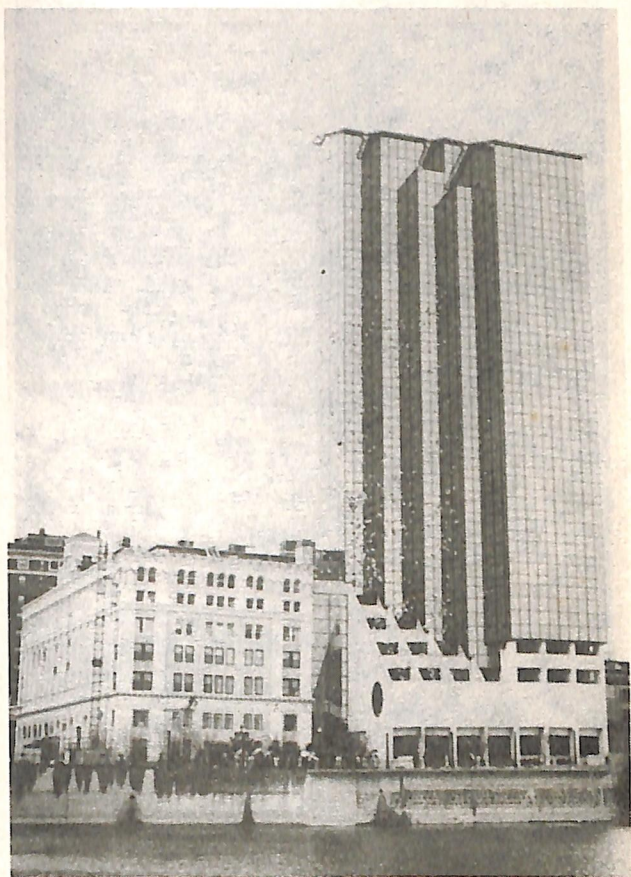
"অ্যামওয়ের বিদেশে বিস্তার বিশেষ ভাবে প্রভাবকারী,

কারণ সংস্থাটি গৃহস্থী পণ্য সবথেকে বেশী রপ্তানী করে থাকে। এটিএমন একধরণের জীবন শৈলীর প্রস্তুতকর্তা যার মধ্যে আছে নিজস্ব ব্যবসার উন্নতি, দৃষ্টিকোণ, জীবন যাত্রার উপর নিজের নিয়ন্ত্রণ আর নিজের স্বপ্নকে বাস্তবে পরিণত করার মন্ত্র। আন্তর্জাতিকবাজারে অ্যামওয়ে এইজন্য উজ্জ্বল, যে আমেরিকান বা যতই একে নিজেদের বলে দাবী করুক না কেন, এর সার্বজনীনতাকে অস্বীকার করা যায় না — অ্যামওয়ে সবার জন্য। কঠোর পরিশ্রম, উঁচুদরের সেবা, অবাক করা দাম — এগুলো শুধু আমেরিকানদেরই নির্ণয় না, সমস্ত দেশের মিলিত সিদ্ধান্ত। এই এটাই অ্যামওয়ের আন্তর্জাতিক বাজারে প্রতিষ্ঠা পাবার প্রধান কারণ।"

* * * * *

অ্যামওয়ের সংস্থাপক এবং পার্টনার রির্চাড এম দ্য ভ্যস্ এবং জে ভ্যান্ অ্যাণ্ডেল কর্পোরেশনের এক্সিকিউটিভ্ স্যুটের অফিসিয়াল পোর্ট্রেটের জন্য পোজ দেওয়ার জন্য প্রস্তুত।

সাম্প্রতিক সময়ে বিভিন্ন টেলিভিশন এবং পত্র পত্রিকায় অ্যামওয়ের বিজ্ঞাপনে কাজ করছেন বব্ হোপ্। কানসাস শহরে অ্যামওয়ে কনভেনশনের এক জন তার মনোরঞ্জনে ব্যস্ত আছেন তিনি।

গ্র্যাণ্ড র‍্যাপিডস্ এর মূল নিবাসী প্রাক্তন রাষ্ট্রপতি জেরাল্ড ফোর্ড প্রথম থেকেই অ্যামওয়ের সান্নিধ্যে ছিলেন। এখানে দেখা যাচ্ছে, জেরাল্ড ফোর্ডকে এক কর্পোরেট রিশেপসনে আগত অতিথিদের সঙ্গে পরিচয় করিয়ে দিচ্ছেন জে ভ্যান্ অ্যাণ্ডেল।

সি বি এস টেলিভিশন এবং "৬০ মিনিট" অনুষ্ঠানের প্রস্তুতকারক মাইক ওয়ালেস্ ১৯৮৩ সালে অ্যামওয়ের উপর প্রদর্শিত রিপোর্টের পরে এর ডিস্ট্রিবিউটরদের সঙ্গে দেখা করতেগ্র্যাণ্ড র‍্যাপিডস্ আসেন। টেক্সাস্ অধিবাসী জেরী আর শেরিন বেব এর সঙ্গে প্রসন্নচিত্তে ওয়ালেস্।

আডা, মিচিগান শহরে অবস্থিত অ্যামওয়ে কর্পোরেশনের মুখ্য কার্যালয় এবং কারখানার আকাশ থেকে নেওয়া চিত্র।

সুউচ্চ অ্যামওয়ে গ্র্যাণ্ড প্লাজা হোটেলের নির্মান অন্তিম পর্বে। ছবিতে দেখা যাচ্ছে তৎকালীন রাষ্ট্রপতি জেরাল্ড ফোর্ডের রাষ্ট্রপতি মিউজিয়াম, অ্যামওয়ের এই বিল্ডিংটির তুলনায় যা খুবই ছোট।

অ্যামওয়ের বহুবর্ণের রঞ্জিত বিভিন্ন অনুষ্ঠান গুলির মধ্যে একটি হলো সমুদ্রের মতন জন সমাগম যা হাজার হাজার অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরকে আকর্ষণ করে।

বার্নিস হ্যানসেন (ডানদিকে) যিনি মিচিগান শহরের এক ঠাকুমা এবং অ্যামওয়ের সবচেয়ে বড় সংগঠনগুলির মধ্যে একটির মালিক। একটি জাতীয়স্তরের প্রকাশন এঁকে আমেরিকার "দশজন সফল সেলস্ পার্সনের একজন" নামে অবিহিত করেছে।

অ্যামওয়ের বহুবর্ণের রঞ্জিত বিভিন্ন অনুষ্ঠান গুলির মধ্যে একটি হলো সমুদ্রের মতন জন সমাগম যা হাজার হাজার অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরকে আকর্ষণ করে।

বার্নিস হ্যানসেন (ডানদিকে) যিনি মিচিগান শহরের এক ঠাকুমা এবং অ্যামওয়ের সবচেয়ে বড় সংগঠনগুলির মধ্যে একটির মালিক। একটি জাতীয়স্তরের প্রকাশন এঁকে আমেরিকার "দশজন সফল সেলস্ পার্সনের একজন" নামে অবিহিত করেছে।

অ্যামওয়ের সহ-সংস্থাপক দ্বয়ের সবচেয়ে বড় সন্তান-ডিক্ দ্য ভ্যস্ (উপরে) এবং ন্যান ভ্যান অ্যাণ্ডেল (নীচে) এঁরা এই সংস্থাতে কেরিয়ার তৈরী করতে প্রায় দশ বছর সময় কাটিয়েছেন। আজ এঁরা দুজনেই কোম্পানীর ভাইস প্রেসিডেন্ট।

বিগত দুই বছরের প্রতি বছর ইস্টর সীলস্ টেলিথন্সে অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটরকে দশ লক্ষ ডলারেরও বেশী জমা দিয়েছেন। ছবিতে দেখা যাচ্ছে ভার্জিনিয়ার ডিস্ট্রিবিউটর জন এবং জেনী বেলে ক্রো (বাঁয়ে) ক্যামেরার সামনে দাঁড়িয়ে রিচ্ দ্য ভ্যস্ আর মনোরঞ্জক পেট বুনের সাথে কথাবার্তায় ব্যস্ত।

অ্যামওয়ে এবং আটলান্টা চেম্বার অফ্ কমার্স প্রযোজিত ১৯৮৪ সালে "স্যালুট টু ফ্রী এন্টারপ্রাইজ্" অনুষ্ঠানে তৎকালীন প্রেসিডেন্ট রোনাল্ড রেগন্। ছবিতে রয়েছেন জে ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল (রেগনের ডান দিকে) এবং রিচ্ দ্য ভ্যস্ (রেগনের বাঁ দিকেএকটু দূরে সামনের লাইনে)।

অ্যামওয়ের পঁচিশতম বার্ষিকী উপলক্ষ্যে আয়োজিত অনুষ্ঠানের কিছু অংশ যাতে ন্যাশনাল সিম্ফনী অর্কেস্ট্রাও ছিল। অনুষ্ঠানটি হয় সর্বোচ্চ ডিস্ট্রিবিউটরদের সামনে ওয়াশিংটনে ডি.সি.বি. সেন্টারে। উপরে দেখা যাচ্ছে ক্যালিফোর্নিয়ার ডিস্ট্রিবিউটর ডালাস আর বেট্টি বেয়ার্ডকে।

ক্যানিটাল বিল্ডিং এর সামনে, পঁচিশতম বার্ষিকী উপলক্ষ্যে একত্রিত ওয়াশিংটনের ডিস্ট্রিবিউটরেরা।

প্রাক্তন সেক্রেটারী অফ স্টেট্ আলেকজাণ্ডার হেগ্ আর্ন্তজাতিক বিষয়ে অ্যামওয়ের উপদেষ্টা। ভ্যান অ্যাণ্ডেল এবং দ্য ভ্যস্‌কে সঙ্গে নিয়ে তাঁকে গ্র্যাণ্ড র‍্যাপিডস্ এর একটি সাংবাদিক সম্মেলনে প্রশ্নোত্তর পর্বে দেখা যাচ্ছে।

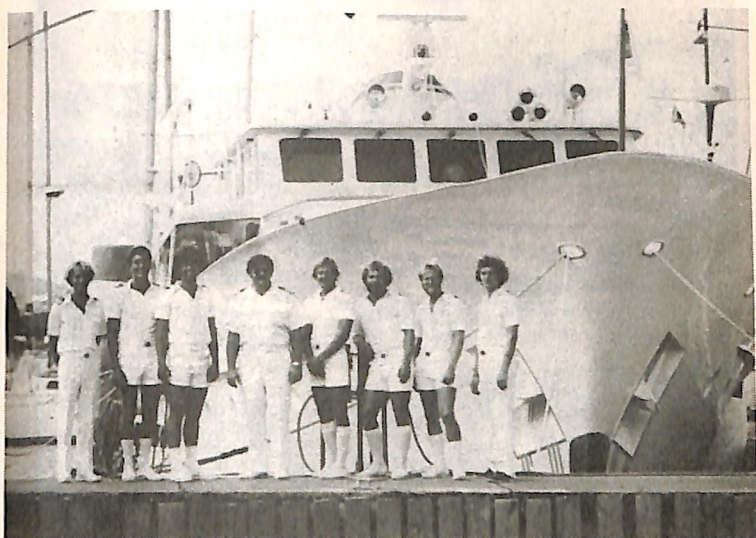
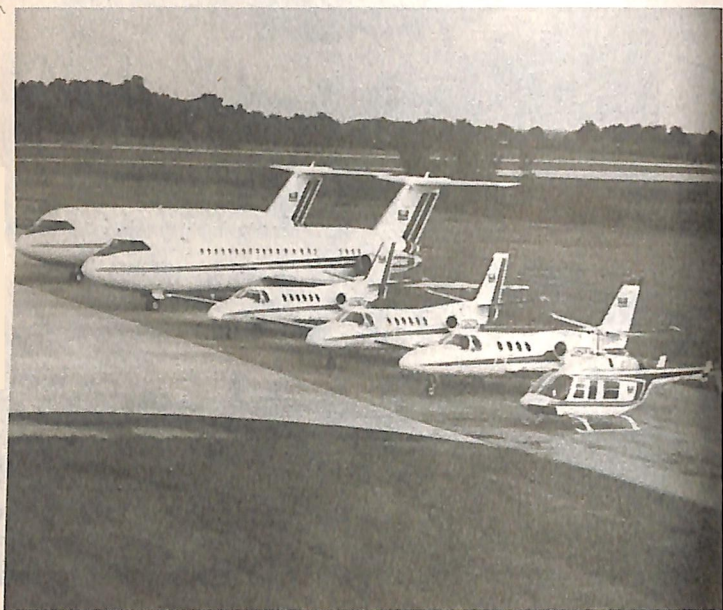
ডিস্ট্রিবিউটরদের জন্য অ্যামওয়ের সবের্বাচ্চ পুরস্কার হলো ক্রাউন অ্যাম্বাসেডর। প্রথমবার এই পুবস্কারটি পেলেন মিনেসোটা বাসী ডিক্ এবং বনী মার্কস দম্পতি।

কানাডার বিভিন্ন প্রান্তে ছড়িয়ে আছেন অ্যামওয়ের প্রায় এক লক্ষ ডিস্ট্রিবিউটর। পশ্চিম

কানাডার বিভিন্ন প্রান্তে ছড়িয়ে আছেন অ্যামওয়ের প্রায় এক লক্ষ ডিস্ট্রিবিউটর। পশ্চিম কানাডার ভ্যানকুভার অঞ্চলের প্রমুখ ডিস্ট্রিবিউটর জিম্ এবং শ্যারন জ্যাঞ্জ (উপরে)।

পূর্ব কানাডার মন্ট্রিওলের ফরাসী ডিস্ট্রিবিউটর আঁন্দ্রে এবং ফ্র্যাংকো ব্ল্যাকার্ড (নীচে)।

ডাইরেক্ট ডিস্ট্রিবিউটর স্তরে পৌঁছানোর জন্য সবচেয়ে বড় পুরস্কারের একটি হলো অ্যামওয়ের মুখ্যালয়ে 'হল অফ্ অ্যাচিভ্মেন্ট' এর লিস্টে নাম ওঠা। ছবিতে একজন অজ্ঞাত ডিস্ট্রিবিউটর তাঁর নাম এই লিস্টে খুঁজতে ব্যস্ত।

যেসব ডিস্ট্রিবিউটর "ডবল ডায়মণ্ড" পর্যন্ত পৌঁছান, পুরস্কার স্বরূপ তাঁদের একদিনের জন্য অ্যামওয়ের আডা মুখ্যালয়ে নিয়ে আসা হয়। জর্জ এবং রুথ হ্যাল্সী সপুত্র "হ্যাল্সী দিবসে" অ্যামওয়ের কারখানায়।

"এন্টারপ্রাইজ III" কোম্পানীর ভাসমান কনফারেন্স রুম, যা পীটার আইল্যাণ্ড থেকে পরিচালিত হয়। পীটার আইল্যাণ্ড হলো ব্রিটিশ ভার্জিন আইল্যাণ্ডে কোম্পানীর মালিকাধীন একটি দ্বীপ।

অ্যামওয়ের অধিবেশন ফ্লিটের কিছুটা (এর মধ্যে একটি ৭২৭ বিমান ছবিতে নেই), যা কর্পোরেট অফিসারদের এবং উঁচু মহলে ডিস্ট্রিবিউটরদের নিয়ে গ্র্যাণ্ড র‍্যাপিডস্ থেকে যাওয়া-আসা করে।

৯

অ্যামওয়ে সম্পর্কে আটত্রিশটি প্রশ্ন

অ্যামওয়ের পরিচিতি আজকের দিন যতই বাড়ছে, এর সম্বন্ধে গড়ে ওঠা প্রশ্নের সংখ্যাও ততই বাড়ছে। অ্যামওয়ে এমন একটি জিনিস, যার সম্বন্ধেপ্রত্যেকেই কিছু না কিছু জানেন; কিন্তু এর বিষয়ে গভীর এবং বিস্তারিত জ্ঞান খুব কম মানুষেরই আছে।

অ্যামওয়ে নিয়ে যখনই আলোচনা ওঠে, তখন প্রায় কয়েকটি পরিচিত সাধারণ প্রশ্ন প্রাসঙ্গিকভাবে এসেই যায়। আর সেগুলোর উত্তর পাওয়াও বেশ কঠিন। কাকে জিজ্ঞাসা করা উচিত? কোম্পানীর পাবলিক রিলেশন বিভাগ থেকে এগুলোর নিরপেক্ষউত্তরপাওয়া দুষ্কর এবং অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটরেরাও এই বিষয়ে প্রায় একই রকম। তার মানে এই নয়, যে তাঁরা বিশ্বাস যোগ্য নন। আসলে, যেহেতু এটাই তাদের ব্যবসার পথ, তাই তাদের কাছ থেকে কঠিন প্রশ্নের উত্তর সংক্ষেপে পাওয়ার আশা না করাই বুদ্ধিমানের কাজ।

রুডলফ্ ফ্লেশ তাঁর ক্লাসিক বই ''দ্য আর্ট অফ্ ক্লিয়ার

থিংকিং” এ হুঁসিয়ারী দিয়েছেন, “সেই সব লোকেদের বিশ্বাস কোরো না যাঁরা বলেন যে শিশুরা শাক খেতে ভালবাসে, সেই সব স্ত্রীলোকেদের বিশ্বাস কোরো না, যাঁরা বলেন যে, তাঁদের স্বামীরা রং পেন্সিল আর রঙিন সুতোর কাপড় পছন্দ করেন; ডেমোক্র্যাটদের বিশ্বাস কোরো না, যাঁরা আপনাকেবিশ্বাস করাতে চান যে, রিপাবলিকানরা নিজেদের সম্মান করেন না; সেই সব সাদা চামড়ার লোকেদের বিশ্বাস কোরো না, যাঁরা বোঝাতে চান যে, কালো চামড়ার মানুষেরা জাতি ভেদে বিশ্বাস করে। সেই সব ব্যবসাদারদের বিশ্বাস কোরো না, যাঁরা বলে বেড়ান, শ্রমিকেরা শ্রমিক সংগঠন থেকে বেরিয়ে আসতে চায়, অথবা, নিয়োগ কর্তাদের যাঁরা ভাবেন, ছোট বাচ্চারা কাজ করতে পছন্দ করে।”

অ্যামওয়ে সম্বন্ধে একদমই উদাসীন লোকেদের কাছে এব্যাপারে জানতে যাওয়া তো আরও বিপদ। আশীর দশকে অ্যামওয়ের উপর মিডিয়ার প্রভাব এত বেশী পড়েছিল যে, সেই সময় এই বিষয়ে কোনো নির্দ্দিষ্ট উত্তর না দেওয়াই এক ধরণের রীতি হয়ে দাঁড়িয়েছিল। বরং রাস্তার চলমান কোনো সাধারণ লোককে জিজ্ঞাসা করুন। এখানে আবার মুস্কিলটা হল, তাঁদের দেওয়া তথ্যগুলো বেশীর ভাগ ক্ষেত্রেই ভুলভাল হয় এবং সত্যি ব্যাপারগুলো তাদের যুক্তির কাছেই পৌঁছতে পারে না।

বাইরের লোকেদের অ্যামওয়ে সম্বন্ধে আলোচনা শুনে আমার মনে আর্নোট হেমিংওয়ে বর্ণিত একটা উক্তির কথা মনে পড়ে যায় “সঠিকভাবে এ ব্যাপারে কেউ জানে না,” তার বক্তব্য, “যদিও তাঁদের বক্তব্য খুবই সদর্থক এবং এ সম্বন্ধে তারা যথেষ্ট ওয়াকিবহাল।”

প্রায়শই দেখা যায়, যে অ্যামওয়ের উপর কথাবার্তা শুরু

হলে, যদিও বা তাদের এ সম্বন্ধে জ্ঞান খুব কম, তবুও প্রত্যেকটি লোকএই রকম গুরুত্বপূর্ণ বিষয়টির ব্যাপারে জ্ঞান ফলাতে চান, তাই কথাও বলেন বেশী।

তাই এখানে দেওয়া হল বেশ কিছু গুরুত্বপূর্ণ প্রশ্নের উত্তর। যেগুলি সম্পর্কে জানার জন্য আপনাকেআর অন্য কারুর কাছে যেতে হবে না।

১. অ্যামওয়ে কী সেই কোম্পানি, যে ট্রান্সমিশন নির্দ্দিষ্ট করে দেয়?

— না, এই কোম্পানির নাম অ্যামকো।

২. অ্যামওয়ে কী বিমানবন্দরের হোটেলগুলি চালায়?

— না, সেটা অ্যামফেক্।

৩. কয়েক বছর আগে মাইক ওয়ালেস তাঁর "৬০ মিনিটস্" অনুষ্ঠানে কী এই অ্যামওয়ে সম্বন্ধেই অতিশয়োক্তি করেছিলেন?

— হ্যাঁ অথবা না।

— হ্যাঁ, ১৯৮৩ সালের প্রথম দিকে মাইকওয়ালেসর তদন্তকারী অনুষ্ঠান "৬০ মিনিটস্" এর বিষয় ছিল অ্যামওয়ে। অথবা, না। কারণ, সেই অনুষ্ঠানে অ্যামওয়ে অংশগ্রহণই করেনি। এই একটিমাত্র বিষয়, যার সম্বন্ধে অ্যামওয়ের কার্যকর্তাগণ এবং মাইক ওয়ালেস দুজনেই একমত। এই অনুষ্ঠানটির সবথেকে ক্ষতিকারক ঘটানাটি হল, পুরো ৬০ মিনিট ধরে অ্যামওয়েকে ধ্বংস করার চেষ্টা হয়েছিল, আর আশ্চর্যজনক ভাবে অ্যামওয়ে নিজগুণে কোনো ক্ষয় ক্ষতি অতিক্রম করে বেরিয়ে আসে।

মাইক ওয়ালেস আর অ্যামওয়ের এই গল্পটি বেশ মজাদার। যদিও মাইকের বেশীর ভাগ গল্পগুলোই আকর্ষণীয়;

অন্তত পক্ষে লোকেরা তাই মনে করে। প্রায় এক দশক ধরে এই লোকটি আমেরিকার জনপ্রিয় মিডিয়া বিশেষজ্ঞ ছিলেন। টেলিভিশনের জনপ্রিয় অনুষ্ঠান গুলোর লিস্টের মধ্যে তাঁর পরিচালিত অনুষ্ঠান প্রায় সব সময়েই উপরের দিকে থাকত। এবং যখন তিনি তাঁর বই "ক্লোজ এন্‌কাউন্টার" লিখলেন, প্রকাশিত হবার সাথে সাথেই ন্যাশনাল বেস্ট সেলার হয়ে পড়ল।

কোন বিখ্যাত লোক অথবা ব্যবসা সংক্রান্ত নিয়ে মাইকের "৬০ মিনিট" প্রদর্শিত হতেই তিনি সকলের কাছে পরিচিত হয়ে উঠলেন। তিনি জানাতে লাগলেন, কী ভাবে তিনি ধীরে ধীরে সমাজের অশুভ লোকগুলি এবং এদের কাজকর্মের অন্যায় পথগুলি লোক-সমক্ষে প্রকাশিত করতে তৎপর হয়ে পড়েছেন। এইসব তদন্তকারী কাজগুলির এগোনোর সময় তিনি বললেন, "আমি এমন কিছু লোকের সন্ধান পেয়েছি, যাঁরা বিভিন্ন স্ক্যাণ্ডালের পটভূমি প্রকাশের জন্য "৬০ মিনিট" অনুষ্ঠানে ভীষণ সাহায্য করেছেন। তাঁরা নোংরা কাজ কর্মের জীবন-বৃত্তান্ত, আর কী ভাবে অপরাধী চতুরতার সঙ্গে এই সব কাজে যুক্ত থাকে সেগুলো আমাকে জানাতেন। তারপরে তাঁরা আমাকে এই সব ঘটনাগুলি প্রয়োজনীয় সমাধানের জন্য অনুরোধ করতেন। মাইক এই ব্যাপারটায় সত্যিই আপনার নজর দেওয়া দরকার। আপনার অত্যন্ত কাজের উপযোগী বিষয় এটা।"

টেলিভিশন সাংবাদিক হিসাবে ওয়ালেসের এই কর্মকাণ্ড ভীষণ জনপ্রিয় হয়ে উঠল। লোকেরা ভাবতে শুরু করল যে, যে ব্যক্তি বা সংগঠনকে নিয়ে "৬০ মিনিট' তৈরী হচ্ছে, সেই লোকটি বা সংগঠনটি খুবই অপরাধী এবং পাপী। ওয়ালেস নিজেও এর থেকে উদ্ভুত সমস্যাবলী সম্বন্ধে সচেতন ছিলেন। তাই তিনি

মজা করে বলতেন, "কোন একটা সোমবার সকালে অফিসে পৌঁছেই যদি আপনি দেখেন যে, টেলিভিশনে "৬০ মিনিট' অনুষ্ঠানটি শুরু হয়ে গেছে, তবে ধরে নিতে পারেন, আপনার আজকের দিনটা ভালভাবে কাটবে না।" মাইকের সি বি এস নেটওয়ার্ক এর কর্মচারীদের মধ্যে একটা জনপ্রিয় কথা, যেটা অনুষ্ঠানে খুব দেখানো হয় "মাইকের আতঙ্ক!" এই নেটওয়ার্কটাও মাইকের এইরকম ভাবমূর্তি ধরে রাখতে চায়। যেমন, ফ্রী ল্যান্স লেখক গ্যারি পল বলেছেন, "সি বি এস নেটওয়ার্কের কর্মকর্তারা এমন একটি পদক্ষেপ নিয়েছেন যে, আজকের দিনে 'মাইক ওয়ালেস এখানে আছেন' এই চারটি শব্দ ইংরাজী ভাষায় সবথেকে ভয়ানক শব্দের সমষ্টি।"

স্বভাবতঃই, যখন একদিন অ্যামওয়ের ডাক পড়ল এখানকার কর্মকর্তারা চরম ভয় পেয়ে গেলেন। এই সময়ে অ্যামওয়ের অফিসে কিছু সাংবাদিকআসতেন, যাঁরা সত্যিই নতুন কিছু গল্প বানিয়ে অ্যামওয়ের ভাবমূর্তি নষ্ট করে চলেছিল। তাই, যখন মাইক ওয়ালেস তাঁদের অফিসে এলেন, তখন কর্মকর্তারা সিদ্ধান্ত নিতে চাইলেন, কী তাঁদের করণীয়। তাঁদের সামনে এখন দুটো প্রশ্ন— ওয়ালেসের বিরোধীতা করা উচিৎ, না অসত্য ঘটনা গুলোকে ভুল প্রমাণ করার জন্য ওয়ালেসকে সাহায্য করা দরকার? শেষে, ওয়ালেসকে সাহায্য করবেন, এটাই ঠিক হল। এবং তাঁদের এই সিদ্ধান্ত যে সঠিক সেটা প্রমাণিত হল খুব তাড়াতাড়িই। যখন রিপোর্ট তৈরী হল, তখন তাতে কোনো অসৎ কাজ কর্মের ছবি ফুটে ওঠেনি।

ভ্যান্ অ্যাণ্ডেল এবং দ্য ভ্যস্ এই পরিস্থিতির মোকাবিলা করার জন্য ভীষণভাবে অনুশীলন করে নিয়েছিলেন। ওয়ালেসের

সামনে আসার আগে তাঁরা এ বি সি নিউজের প্রাক্তন ভাইস্ প্রেসিডেন্ট ওয়াল্টার ফিস্টার এর সাহায্য নেন। ওয়ালেসের ক্যামেরার সামনে দাঁড়িয়ে কী ভাবে প্রশ্নের উত্তর দিতে হয় ফিস্টার তা শিখিয়ে দেন যত্ন সহকারে। শুধু এঁরাই নন, ফিস্টার এঁদের মতন অনেক কর্পোরেট প্রফেশনালদের এই রীতি শিখিয়ে দিয়েছেন। ক্যামেরার সামনে যাতে কঠিন প্রশ্নের সামনে পড়তেই না হয়, সেই ব্যাপারে ফিস্টার ছিলেন একেবারে সিদ্ধহস্ত। তাঁর বক্তব্য, "আমি মনে করি, অনেকেই ইন্টারভিউর জন্য ঠিকমতন অনুশীলন করেন না। মাইক ওয়ালেস কীভাবে প্রশ্ন করতে হয় সে ব্যাপারে চর্চা করেই জীবন কাটিয়ে দিলেন। তাই কোম্পানির মালিকদের তাঁর প্রশ্নের উত্তর তৈরী করতে তো দু একদিন লাগবেই।"

দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেলের সঙ্গে সঙ্গে সি বি এস এর উদ্দেশ্য ছিল, অ্যামওয়ের কোন এক ডিস্ট্রিবিউটরেরও ইন্টারভিউ নিয়ে নেওয়া। তাই নর্থ ক্যারেলিনার একসফল এবং বড় অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটর ডেক্সটার ইয়েগারকেও ডেকে নেওয়া হলো। একেও প্রশিক্ষণ দিলেন ফিস্টার, যাতে তিনিও বিভিন্ন কঠিন প্রশ্নের উত্তর দেওয়ার জন্য ঠিকমতন ইন্টারভিউতে সফল হতে পারেন। সেই পরীক্ষায় ইয়েগার আশ্চর্য রকম ভাবে সফল হলেন।

শেষ পর্যন্ত ১৯৮৩ সালে যখন এই রিপোর্ট প্রদর্শিত হল, দেখা গেল অ্যামওয়ের গতিবিধি সংক্রান্ত কাজকর্মের ভারসাম্য সুন্দরভাবে বজায় আছে। প্রমাণ হল যে, অ্যামওয়ের প্রতি ওয়ালেসের মনোভাব যাই হোক না কেন, অন্ততপক্ষে অ্যামওয়ে সেই বিষয় বস্তু নয়, যার জন্য "৬০ মিনিট" অনুষ্ঠান

বিখ্যাত হয়েছে। গ্র্যাণ্ড র‍্যাপিডস্ এর সাংবাদিকরা প্রদর্শিত এই কার্যক্রমটিকে "ভারসাম্য যুক্ত অ্যামওয়ে" বলে অভিহিতকরলেন।

বেশ কয়েকমাস পরে অ্যামওয়ে সম্পর্কে বলতে গিয়ে ওয়ালেস স্বীকার করলেন যে, যদিও তিনি প্রথমদিকেকিছু "ভুল ধারণা"র বশবর্তী হয়ে এই অনুষ্ঠানটি তৈরী করতে উৎসাহী হয়েছিলেন, কিন্তু পরে তিনি বুঝতে পারলেন যে, অ্যামওয়েতে কোনরকম অন্যায় অথবা ভুল কাজকর্ম হয় না। এক রিপোর্টারকে তিনি বললেন, "এই কোম্পানিটিরপণ্য সামগ্রী সত্যিই উচ্চমানের এবং পিরামিডের মতন কোন স্কীম এতে নেই।" ন্যাশনাল মিউচুয়াল ব্রডকাস্টিং শোতে ল্যাবি কিংগসকে দেওয়া একটা ইন্টারভিউতে ওয়ালেসকে আরো একবার অ্যামওয়ে নিয়ে প্রশ্ন করা হল। তাঁর উত্তরটাও এবারে ছিল মজার, তিনি বললেন যে, অ্যামওয়ে সম্বন্ধে তাঁর ধারণা শেষে এমনই সদর্থক হয়ে গেল, যে মানুষ সেই অনুষ্ঠানটিকে "অ্যামওয়ের বিজ্ঞাপন" ভেবে নিয়েছিল। প্রদর্শিত অনুষ্ঠানের উপর তাঁর নিজস্ব অভিজ্ঞতা হল, "প্রথমে অনুষ্ঠান তৈরীর সময়ে ভেবেছিলাম হয়ত অ্যামওয়ে থেকে কোনরকম সহায়তা আমরা পাবো না। কিন্তু তাঁর সহযোগিতা ছিল আন্তরিক..... সত্যিই এর লোকগুলো ভালো।"

আরোও কয়েকমাস পরে, ওয়ালেস অ্যামওয়েকেএক 'মুক্ত' সংস্থা নামে প্রশংসা করলেন, যার কাছে লুকোবার মতন কিছুই নেই। এ বি সি টেলিভিশনে নিউজ শো তে টেড কোপেলের এক প্রশ্নের জবাবে তিনি বললেন যে, বেশীর ভাগ কোম্পানীই '৬০ মিনিট' এর প্রস্তুতকারী দলটিকে ভেতরে ঢুকতেই দিতে চায় না, "আমি মনে করি, লোকসমক্ষে সবকিছু প্রকাশ করেই কোন কোম্পানি লাভান্বিত হতে পারে, যদি লুকোনোর মতন কিছু

তাদের কাছে না থাকে। ...... একটা উদাহরণ দিই। অ্যামওয়ে কর্পোরেশন..... এর মনে হয়েছিল, আমাদের সামনে খোলাখুলি ভাবে সবকিছু প্রকাশ করলে, হয়ত আরও সক্রিয়ভাবে তাঁরা মানুষের মনে স্থান করে নিতে পারবে। সময়ের আগেই অন্যায় ভাবে তাঁরা আমাদের প্রশ্ন জানতে চান নি, এমন কী কোনরকম "বিশেষ শর্ত"ও তাঁরা রাখেন নি। সংস্থাটি আমাদের দিকে সব রকম সহযোগিতার হাত বাড়িয়ে দিয়েছে; অফিসের খুঁটি - নাটি তথ্যাবলী, কারখানার সমস্ত কিছু খুলে দিয়েছেন আমাদের সামনে। তাতে ফলাফল এই হলো যে, যদি আজ আপনি তাদের জিজ্ঞেস করেন, তবে তাঁরা এটাই আশা করেছিলেন, কিন্তু, অন্ততপক্ষে নিরপেক্ষ ছিল সন্দেহ নেই। সঠিক ভারসাম্যে ভরা অনুষ্ঠানটিহয়ত ভবিষ্যতে তাঁদের জন্য লাভজনক হয়ে উঠবে।"

এর পরেও কী অ্যামওয়ে সম্পর্কে মাইক ওয়ালেসের এই রকম ভাব ধারণার প্রতি আপনার কী কোন সন্দেহ থেকে গেল? তাহলে জানিয়ে রাখি, এই সন্দেহ মেটাতে ১৯৮৩ সালে মাইকওয়ালেস নিজের আগ্রহে অ্যামওয়ের অতিথি হিসেবে গ্র্যাণ্ড র‍্যাপিডস্-এ এক্সিকিউটিভ ডায়মণ্ড কাউন্সিলে এক বক্তব্য রাখতে উপস্থিত ছিলেন। সেই অনুষ্ঠানে ওয়ালেস প্রশ্নোত্তর পর্ব সঞ্চালন করলেন, ফটোগ্রাফ তুললেন এবং অটোগ্রাফও দিলেন। সামনে উপস্থিত ছিলেন অসংখ্য গণ্যমান্য ডিস্ট্রিবিউটরগণ।

যদি "মাইকওয়ালেস এখানে"— ইংরেজী ভাষার এই চার শব্দ ভয়াবহতার পরিচয় বহন করে, তবে এটাও সত্যি যে, তাঁর মতন যশস্বী সাংবাদিকের সামনে সত্যি কথাগুলো প্রকাশ করাই বুদ্ধিমানের কাজ। মাইক ওয়ালেস যখন তাঁর বুদ্ধিমত্তা, চাতুর্য এবং অন্যান্য শৈলী নিয়ে সামনে আসেন এবং শেষ পর্যন্ত

স্বীকার করে নেন যে, সামনের ঘটানাটি সত্য এবং যুক্তিপূর্ণ, তখন তা বিশ্বাস অর্জনের এক শক্তিশালী বক্তব্য হয়ে পড়ে — তাই নয় কী?

৪. অ্যামওয়ে কী এক ধরনের পিরামিড ? (পিরামিড অবৈধ, আমি মনে করি)।

যখনই অ্যামওয়ে নিয়ে চর্চা হয়, সেটা রেডিওতেই হোক, অথবা অফিসের কফি মেশিনের পাশে, উপরের প্রশ্নটা উঠবেই। ১৯৬০ এর দশকে বেশ কয়েকটি চেন স্ক্যাণ্ডেল জনসমক্ষে এলো, সংবাদ মাধ্যমও সেগুলি নিয়ে ব্যস্ত হয়ে পড়ল। গ্লেন টার্নার নামের একটি লোকএবং তাঁর কাস্কাটের "বড়হওয়ার বেপরোয়া ইচ্ছে" গতিবিধি নিয়ে সংবাদের শিরেনামা এসে গেলো; তারপর থেকে লোকে যখনই গেন স্কীম ধরণের কিছু দেখতে পায়, সেটা সন্দেহের চোখে দেখতে থাকে।

অ্যামওয়ে পিরামিড কিনা, তা আইনগত দিক থেকেও বিচার করা যায়। কয়েকটি আদালতএ ব্যাপারে যে রায় দিয়েছে তাহল: পিরামিড অথবা চেন স্কীম আইন বিরুদ্ধ। এবং না, অ্যামওয়ে কোন পিরামিডবা চেন স্কীম নয়। — আর এই রায় আদালতের, অ্যামওয়ের মানুষদের নয়।

আইনগত ভাবে অ্যামওয়ে যে পিরামিড নয় সেটা নিশ্চিত, যদিও অনেক জায়গায় লোকেরা এটা এখনও জানেন না। এডওয়ার্ড ব্লাডেন মিচিগানের ইকনমিক ক্রাইম্ বিভাগের অ্যাসিটেন্ট এটর্নী জেনারেল। ওয়াশিংটন টাইমস্ এর এক সাংবাদিকঅ্যামওয়ে সম্বন্ধে প্রশ্ন করেছিলেন, "আমাদের কাছে এমন কোন সাক্ষ্য নেই যা প্রমাণ করে যে, অ্যামওয়ে পিরামিড রীতির একটি যোজনা।" সত্যি কথা হলো অ্যামওয়ে প্রবলভাবে

পিরামিড বিরোধী এবং পিরামিডবিরোধী আন্দোলনের সবথেকে বড়সমর্থক। তাঁরাই আসলে আইন বিশেষজ্ঞদের অনুরোধ করেছে যে, এই ধরণের কোন ঘটনা যেন না ঘটে।

ঠিকএকই ভাবে মেরীল্যাণ্ডের অর্টর্নী জেনারেল স্টিভ্ স্যাকস্ ও বাল্টিমোর টেলিভিশন শো তে অ্যামওয়ের চারিত্রিক পরিস্থিতি পরিষ্কার করে দিয়েছেন। তাঁর নিজের অঞ্চলের অন্যান্য পিরামিড জাতীয় ব্যবসাগুলির বিষয়ে যখন তাঁকেপ্রশ্ন করা হলো, তিনি জবাব দিলেন, "এই ধরণের পিরামিড যোজনা সেই সব কোম্পানি থেকে ভিন্নযে কোম্পানিগুলি তার সেলস্ম্যানদের মোটপরিমান কমিশন দিয়ে থাকে। সবার আগে যার কথা মাথায় আসে সেটা হলো অ্যামওয়ে। আদালতও জানিয়েছে যে, এটি আইনসঙ্গত....... এতে সে ধরণের কোন লটারী জাতীয় ব্যাপাবনেই যা সাধারণত পিরামিড ব্যবসায় চোখে পড়ে। ..... আমি এখানে কোন কোম্পানির তাঁবেদারী করতে আসিনি, কিন্তু শুধু এটুকুই বলতে পারি যে, অ্যামওয়ে এমন একটি সংস্থা যাকেআদালতও সুবজ সংকেতদিয়েছেন। পিরামিডব্যবসা নয় এটা কোনমতেই। মানুষ এই সংস্থার তৈরী পণ্য সামগ্রী ব্যবহার করেন সেই পয়সার সঠিক মূল্য পান বলে। যদিও কমিশনের পরিমানটিযথেষ্ট বেশী, কিন্তু এর মধ্যে অন্যায় কিছু দেখি না।"

যাঁরা আইন সংক্রান্ত বিষয়টিকম বোঝেন, তাঁদের কাছে অবৈধ পিরামিড এবং বৈধ মার্কেটিং পদ্ধতির মধ্যে পার্থক্য খুব কম। আসলে, আইনেপরিস্কার করে দিয়েছে যে, কীভাবে পিরামিড ব্যবসাগুলির প্রচলন বাড়তেচলেছে আজকের দিনে। এবং যখন টার্নার স্ক্যাণ্ডাল লোকের মুখে মুখে, সেই সময়ে এর প্রতিকারের জন্য আরও নতুন আইনের প্রয়োগ এবং পুরনো আইনগুলির

সংশোধনের প্রয়োজন হয়েছে উল্লেখযোগ্য ভাবে।

রডনী কে স্মিথ একজন অ্যাটর্নী এবং ইউনিভার্সিটি অফ নর্থ ডকোটা ল স্কুলের কন্ট্রাক্ট ল বিয়ের প্রফেসর। তাঁর বই "মাল্টিলেভেল মার্কেটিং" এ পিরামিড বিষয়ে লিখেছেন, "আইন বিরুদ্ধ পিরামিডের দুটি বিশিষ্ট কারণ পরিষ্কার — ১) পণ্যের প্রাচুর্য ঃ এখানে নতুন একজন লোক অত্যধিকপণ্য কিনতে বাধ্য হন, সেই পণ্য ফেরতও নেওয়া হয় না এবং প্রতিটি নতুন ডিস্ট্রিবিউটর পণ্য কিনলেই স্পনসার কমিশন লাভ করেন ।২) নতুন লোক খোঁজার শুল্ক-নতুন ভর্তি হওয়া সদস্য অথবা ডিস্ট্রিবিউটরকে প্রবেশ শুল্ক হিসেবে মোটা টাকা দিতে হয়, যার এক ভাগ যায় তার স্পনসারের কাছে কমিশন রূপে। যদি কোন সংগঠনে এই দুই নীতির মধ্যে একটা নীতিও অনুসরন করে, তবে খুব সহজেই সেই সংস্থাকেআইন বিরুদ্ধ বলে ধরা যেতে পারে।"

অ্যামওয়ে যে পিরামিডনয় সেটার সবথেকেবড় প্রমাণ আদালতের রায় থেকে পাওয়া যায়। ১৯৭০ এর দশকে যখন ক্যালিফোর্নিয়ার এক আদালত ফিগারেটস্ কোম্পানীকেপিরামিড যোজনা চালানোর জন্য দোষী সাব্যস্ত করেন, তখন সেই কোম্পানির লোকেরা নিজেদের বৈধতা প্রমাণ করার জন্য তাঁদের মার্কেটিক পদ্ধতিকে অ্যামওয়ের সঙ্গে তুলনা করেন। এদিকে আদালতও এই ধরণের কোন তুলনামূলক লড়াইকে নস্যাৎ করে দিয়ে স্পষ্টভাবে বললেন ঃ "অ্যামওয়ে কোন ভাবেই পিরামিড যোজনা নয়, কারণ, ১) নতুন সদস্য খুঁজতে কোনরকম কমিশন দিতে হয় না..... ২) এখানে বোনাসপাওয়া যায় কাজের ওপর নির্ভর করে এবং কাজের এবং কাজের মূল্যায়ণ হয় বিক্রির উপর বিচার করে। ..... ৩) ডিস্ট্রিবিউটরেরা যে সব পণ্য বিক্রি

করতে পারেন না, সেগুলো তিনি কোম্পানিকে ফিরিয়ে দিতে পারেন....... এবং ৪) পণের অনেকটা অংশ গ্রাহককে খুচরো মূল্যে বিক্রি করার সুযোগও এখানে আছে। শুধু তাই নয়, ১৯৭৮ সালে ফেডারেল ট্রেড কমিশন ঘোষণা করলো যে, অ্যামওয়ে পিরামিড যোজনা কোনভাবেই নয়। প্রায় একমাস ধরে আইনগত বিচার করে বিচারপতি টিমোনী সম্পূর্ণভাবে অ্যামওয়ের পক্ষে রায় দিলেন; "অ্যামওয়ের পণ্য সমূহের বিক্রি পদ্ধতি এবং মার্কেটিং পরিকল্পনা পিরামিড যোজনা থেকে একেবারে ভিন্ন। কুড়ি বছরের কম সময়ের মধ্যে অ্যামওয়ে নিজেকে এক বিরাট পণ্য উৎপাদক কোম্পানী হিসেবে গড়ে তুলেছে, একই সঙ্গে এক বিতরণ তন্ত্র বানিয়ে ফেলেছে যারা প্রতি নিয়ত নতুন নতুন পণ্য সামগ্রী বাজারে আনছে..... নিত্য প্রয়োজনীয় এই সব পণ্যের চাহিদা উত্তরোত্তর বেড়েই চলেছে। একবার ব্যবহার করেই গ্রাহকেরা এগুলোকে ভীষণভাবে পছন্দ করতে শুরু করছে।"

অধ্যাপক রডনী স্মিথ তাঁর বই-এ এর সমস্ত পণ্য সামগ্রী নিয়ে বিশদভাবে আলোচনা করে বলেছেন, "অ্যামওয়ে আগে কখনও আইন বিরুদ্ধ পিরামিড পদ্ধতি অনুসরন করেনি, এবং এখনো করে না।"

৫) কেউ একজন আমাকে বলেছিল যে, সে কয়েকবছর আগে অ্যামওয়ের ব্যবসা করে অনেকক্ষতিস্বীকার করেছে। এই ধরণের কথা কী প্রায়ই আলোচনা হয়?

অ্যামওয়ের ব্যবসা পদ্ধতি এমন ভাবে বিন্যস্ত যে, এতে ক্ষতি হওয়ার প্রশ্নই ওঠে না। অ্যামওয়ে ফ্র্যাঞ্চাইজি বানায় না, আর সংস্থাটি ডিস্ট্রিবিউটরদের মাত্রাতিরিক্ত পরিমানে পণ্য কিনতে বাধ্যও করে না নতুন ডিস্ট্রিবিউটরদেরকে প্রথমে যে সেলস্ কীট

দেওয়া হয়, তার মূল্য মাত্র ৭৫ ডলার; অ্যামওয়ের ভাষায় যাকে বলা হয় "নতুন জুতোর মূল্যের সমতুল্য।"

এত কম মূল্য স্থির করার পেছনে কারণ হলো, আপনি যে সমস্যার কথা তুলছেন সেটার থেকে বেরিয়ে আসা: অসফল ডিস্ট্রিবিউটরদের বড় ধরণের ক্ষতি। কোম্পানির প্রতিষ্ঠার ক্ষেত্রে নিশ্চয়ই এটা কাম্য নয় যে, এর কোন এক ভূতপূর্ব ডিস্ট্রিবিউটর ছেড়ে রাস্তায় বলে বেড়াক যে, অ্যামওয়েতে তাঁর অনেক ক্ষতি হয়েছে। শুধুমাত্র এই কারণে, অ্যামওয়ের সর্বদা লক্ষ্য থাকে যে, এর জন্য যেন ডিস্ট্রিবিউটরদের কখনো ক্ষতির সামনা করতে না হয়।

অ্যামওয়ের মতন কোম্পানির পক্ষে এটা নিয়ন্ত্রণ রাখা সম্ভব নয় যে, নতুন একজন ডিস্ট্রিবিউটর ব্যবসার জন্য তাদের উৎপাদিত পণ্যের পেছনে ঠিক কত খরচ করবেন। যেমন একবার এক প্রাক্তন ডিস্ট্রিবিউটর চীৎকার করে নালিশ করেছিলেন যে, অ্যামওয়েতে তাঁর কয়েক শ ডলার লোকসান হয়েছে। সবচেয়ে আশ্চর্যের কথা, এই ভদ্রলোক মাত্র কয়েক সপ্তাহ অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটর ছিলেন। তাঁর কথার ভিত্তিতে এক সাংবাদিক খোঁজ খবর নিলেন। অ্যামওয়ের সেলস্ কিট্ এত সস্তা হওয়া সত্ত্বেও আপনার এত লোকসান হলো কীভাবে? শেষপর্যন্ত জানা গেল, অ্যামওয়ের ব্যবসা শুরু করার প্রায় সঙ্গে সঙ্গেই তিনি দামী ক্যামেরা, প্লে ব্যাক্ মনিটর ইত্যাদি কিনে ফেলেছেন। কারণ, তিনি ভেবেছিলেন যে এই সব সামগ্রী দেখিয়েই গ্রাহককে প্রভাবিত করে ফেলবেন।

বেশ কয়েক সপ্তাহ পরে হ্যাবী নামের এই হাই-টেক ডিস্ট্রিবিউটর স্থির করলেন যে, ভবিষ্যতে আর তিনি অ্যামওয়ের

ব্যবসা করবেন না। কিন্তু মুস্কিল হলো, তাঁর কাছে এখনো এই সব দামী ইলেক্ট্রনিক্স্ বস্তুগুলি পড়ে রয়েছে। এই কারণেই তিনি চেঁচাচ্ছিলেন এই বলে যে, তাঁর ভীষণ লোকসান হয়ে গেছে। বলাই বাহুল্য, অ্যামওয়ের জন্য নয়, তাঁর লোকসান হয়েছে শুরুতেই না বুঝে বড় জিনিস কিনে, টাকা খরচ করায়। যে সব মানুষেরা অ্যামওয়ে ব্যবসায় অনেক টাকা লোকসানের কথা বলেন, নিশ্চিতভাবেই তাঁদের লোকসানের পেছনে এই গল্পের মতন কিছু অবশ্য রয়েছে।

৬) সংবাদপত্র পড়ে জেনেছি যে, কানাডার সরকার অ্যামওয়েকে আড়াই কোটি ডলার জরিমানা করেছেন। বিষয়টি সঠিক ভাবে কি ছিল? অ্যামওয়ে কী এখনো কানাডাতে ব্যবসা করছে?

— হ্যাঁ, অ্যামওয়ে এখনো কানাডায় কাজ করছে এবং ১৯৮৩-৮৪ আর্থিক বছরে আনুমানিক বিক্রি এবং লাভও বাড়িয়েছে। কানাডায় মোটামুটি এক লক্ষ ডিস্ট্রিবিউটর আছেন এবং তাঁদের ব্যবসার পরিমাণ বছরে প্রায় একশ কোটি ডলার। মাঝখানে যদিওএকটি বছর ব্যবসায় মন্দা দেখা দিয়েছিল, যদিও এর কারণ ছিল পুরো আমেরিকাতেই ব্যবসার মন্দীকরণ। কিন্তু এর পরে আর অ্যামওয়ে পেছনে তাকায়নি।

যে আড়াই কোটি ডলার জরিমানার কথা আপনি বলছেন, আসলে সেটা ছিল অ্যামওয়ে এবং রেভেনিউ কানাডার মধ্যে কাস্টমস্ জনিত বিবাদের জের। রেভেনিউ কানাডা হলো, কানাডা সরকারের কাস্টমস্ দপ্তরের একটা অঙ্গ। এই বিবাদ জটিল হয়ে ওঠে যখন ১৯৭০ এর দশকে অ্যামওয়ে মিচিগান শহরের কারখানা থেকে পণ্য সামগ্রী কানাডায় রপ্তানী করতে আরম্ভ করে। অ্যামওয়ের প্রথা রিরুদ্ধ মার্কেটিং রীতির কারণে

অ্যামওয়েব পণ্যের ওপর ঠিক কী পরিমাণ কাস্টমস্ ডিউটি লাগানো উচিত সেটা বুঝে ওঠা ভীষণ মুস্কিল। সেই সময়ে অ্যামওয়ে এবং কানাডা সরকারের মধ্যে যে অনুবন্ধ স্বাক্ষরিত হয়েছিল, অ্যামওয়ে তারপুরো অংশের হিসেব মিটিয়ে দেয় ঠিক সময়ে। কানাডার আদালত পরবর্তী কালে এটা স্বীকার করে নেন।

এই আইনী লড়াই-এ কয়েক কোটি ডলার নিয়ে খেলা করা হয়েছিল। শেষ পর্যন্ত যখন কার্যকরী হলো তখন দেখা গেল তার পরিমাণটাও বেশ বড়। তাই স্বাভাবিক ভাবেই, এই ধরণের একটা খবর প্রায় সমস্ত সংবাদপত্রেই জায়গা পাবে - এর মধ্যে আশ্চর্যের আর কী আছে?

অন্য একটা বিশেষ ব্যাপার হলো, অনেক লোকে এটা জানেন না যে, অ্যামওয়ের মার্কেটিং বৈধতা নিয়ে এতবড় মামলাতেএকটাও প্রশ্ন করা হয়নি। অ্যামওয়ের ওপর জরিমানার খবর সংবাদপত্রে ছাপার পরে কিছু লোক সেটাকে পড়ার চেষ্টাই করেন নি; স্বভাবতঃই তাঁরা আন্দাজ করে নিয়েছেন যে, কানাডার আদালত অ্যামওয়েরপুরো মার্কেটিং সিস্টেমটাকেই দোষী সাব্যস্ত করে দণ্ডিত করেছেন। এটা সত্য নয়। এটা ছিল কাস্টমস্ ডিউটি বিষয়ক খুব সাধারণ মামলা। পিরামিড, মাল্টিলেভেল মার্কেটিং, বিজ্ঞাপণের সত্যতা অথবা এই জাতীয় উত্তেজক কোনরকম সম্বন্ধ এর সাথে ছিল না। এটা ছিল অ্যামওয়ে এবং রেভেনিউ কানাডার মধ্যে কতটা কাস্টমস্ ডিউটি দিতে হবে সেই নিয়ে সামান্য মামলা, যদিও এই মামলায় অ্যামওয়েকে হার স্বীকার করতে হয় শেষ পর্যন্ত।

কানাডার এই মামলাটি সম্বন্ধে সব থেকে আকর্ষক ঘটনা হলো, এই মামলার কারণে কানাডার ডিস্ট্রিবিউটদের মধ্যে

ব্যবসার প্রসারে কোনরকমের বিঘ্ন ঘটে নি। জরিমানা হওয়ার কয়েকদিনপরে দ্য ভ্যস্ কানাডায় পৌঁছলেন এবং হাজার হাজার ডিস্ট্রিবিউটরেরা সেদিন তাঁকে হর্ষধ্বনি সহকারে স্বাগত জানালেন। ভ্যানক্যুভর, উইনিপেগ, ক্যালগারি, টরোন্টা, মন্ট্রিওল ইত্যাদি স্থানে তাঁর বক্তব্য শুনতে জনতার ভীড় জমে গেল। তাঁর সঙ্গে যাত্রী গ্র্যাণ্ড র‍্যাপিড্স্ এর এক সাংবাদিক তাঁর স্বাগত বন্দনাকে "নায়কোচিত স্বাগত" বলে বর্ণনা করলেন।

কানাডার ডিস্ট্রিবিউটদেরও এই বিষয়ে দ্য ভ্যসের মতন একই মনোভাব। তাঁরা ভাবলেন, বহু প্রচারিত এই জরিমানা আসলে যাত্রাপথে ছোট একটা বাধা ছাড়া আর কিছু নয়। আঁদ্রে ব্লেঁচার্ড মন্ট্রিওলের এক বড় ডিস্ট্রিবিউটর। তাঁর মতে কানাডাতে অ্যামওয়ের ভবিষ্যত খুব উজ্জ্বল। ওটাবায় সেই জরিমানার কথা ঘোষণার দশ দিন পরেই এর ডিস্ট্রিবিউটরের একটি দল বিশেষ বিক্রি বাড়াও অভিযান শুরু করল; এবং মাত্র এক সপ্তাহের মধ্যেই ৯৪৮,০০০ ডলার মূল্যের পণ্য বিক্রি হয়ে গেল। তিনি বললেন, "গ্রাহক আমাদেরপণ্য কিনতেভীষণ আগ্রহী ছিল। যদিও প্রায় প্রতি সপ্তাহেই কোনও না কোনও বিতর্কিত খবর প্রচারিত হত, কিন্তু আমরা লক্ষ্য করলাম যে, গ্রাহকদের মধ্যে এসবের কোন প্রভাবপড়ছে না। বিশেষ করে তখন, যখন সরকারও এতে সামিল হত। একটুও না-বাচক ঘটনা আমার চোখে পড়ে নি।"

৭) অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটর কী এবং এর কাজটাই বা কী? অ্যামওয়ে কী পদ্ধতিতে কাজ করে?

এই প্রশ্নের উত্তর দেওয়ার জন্য আমি আপনাকে সেই পরিকল্পনার কথা বলব যাকে লোকেরা "যোজনা বা প্ল্যান" বলে

থাকেন। অ্যামওয়ের কোনও ডিস্ট্রিবিউটর এই বিষয়টি বোঝাতে ঠিকএকঘন্টা সময় নেয়। আলাদা আলাদা ডিস্ট্রিবিউটর আলাদা ভাবে বিষয়টিকে বোঝান। কিন্তু, যেহেতুআমি অ্যামওয়ের লোক নই, তাই আমার পক্ষেএটি বোঝাতেযাওয়া মানে কালা মানুষকে সঙ্গীত বোঝানোর মতন দাঁড়াবে। তাই ক্ষমা চেয়ে নিয়ে যা বোঝাতে চাই তা অনেকটা এইরকম ঃ

সামগ্রিক ভাবে অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটর দুই ধরণের কাজ করেন ঃ এঁরা বন্ধু-বান্ধব, প্রতিবেশী এবং অন্যান্যদের খুচরো পণ্য বিক্রি করেন এবং এই কাজের জন্য অন্যান্য লোকেদেরও তাঁর সংগঠনে নিয়োগ করেন।

পণ্য বিক্রি করা সোজা। ডিস্ট্রিবিউটরের কাছে সাড়ে তিনশ রকম পণ্যের তালিকা আছে যা তিনি গ্রাহককে দেখাতে পারেন। এইপণ্য সমূহ অ্যামওয়ে কোম্পানির তৈরী এবং এগুলো খুব গাঢ় ভাবে প্যাক করা থাকে। সাধারণত এগুলো রোজকার প্রয়োজনীয় বস্তু, যা প্রায় সবারই দরকার হয়। প্রতিটি বস্তু বিক্রি করে সেই সময়েই ডিস্ট্রিবিউটর খুচরো দামের ৩০ শতাংশ লাভ করেন।

দ্বিতীয়ত ঃ মানে অন্য লোকেদের সংগঠনে নিয়োগ করানোকে স্পনসর করানো বা প্রযোজিত করানো বলা হয়। কয়েক শর্তসাপেক্ষে কিছু বোনাসপয়সা তার নিয়োগকর্তা পেয়ে থাকেন। কিন্তু শুধু মাত্র একজনকে নিয়োগ করলে কোনও পয়সা পাওয়া যায় না; যখন ডিস্ট্রিবিউটর সত্যি সত্যি কাজ করেন এবং পণ্য বিক্রি করেন, তবে কোম্পানি স্পনসরার বা নিয়োগকর্তাকে বোনাস দেয়; কারণসেই নতুন লোকটিকে পণ্য সাপ্লাই করেছে এবং কেমন করে বিক্রি করতে হয় সেটা শিখিয়েছে। এইভাবে

যে কোনও লোকেই মোটা টাকা রোজগার করতে পারেন, যদি তিনি অ্যামওয়ে ব্যবসায় অনেক লোক নিয়োগ করতে পারেন।

সফল অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটররা পণ্য বিক্রি করার সঙ্গে সঙ্গে তাঁর নিয়োগ করা অন্যান্য লোকেদেরও সেই কাজে উৎসাহ দিতে থাকেন। আমেরিকা ও কানাডার বিভিন্ন জায়গায় অ্যামওয়ে স্থানীয় ডিস্ট্রিবিউশন সেন্টার নামে ওয়্যারহাউস গুলো নিয়ে একটা শৃঙ্খলা পরিচালনা করে। এখান থেকে পণ্য সামগ্রী ডিস্ট্রিবিউটরদের কাছে পাঠানো হয়; তারা আবার নিজেরাই এগুলো নিয়ে যান গ্রাহকদের কাছে। খুব সোজা হিসাব। গ্রাহকরা নগদ পয়সা দেয় ডিস্ট্রিবিউটরদের, ডিস্ট্রিবিউটর আবার কোম্পানিকে।

অ্যামওয়ে জগতের কিছু নিজস্ব শব্দাবলী আছে। যাঁরা এই শব্দগুলো জানেন না, তাঁদের জন্য লিখছিঃ

স্পনসর ঃ কাউকে স্পনসর করার মানে হল তাঁকেএই ব্যবসায় যুক্ত করা। এর জন্য নতুন লোকটিকে একটি আবেদন পত্রে হস্তাক্ষর করতে হয় এবং তাঁকেও ডিস্ট্রিবিউটর হতে হয়। যদি ধরা হয় যে, জ্যাক্ জিল্‌কে স্পনসর করছে, তবে কোনও পয়সা পাবে না। কিন্তু যেহেতু সে জিল্‌কে পণ্য বিক্রি করার পদ্ধতি শেখাচ্ছে এবং পণ্য সরবরাহ করছে, তাই পরবর্তী কালে জিলের পণ্য বিক্রির পরিমাণ হিসাবে কোম্পানির তরফ থেকে বোনাস পাবে।

লেগ ঃ জ্যাক্ যাঁদের স্পনসর করেছে, তাঁরা হলেন সেই সংস্থার লেগ বা পায়া। তাই এখানে লেগ এবং সে আবার যাঁদের যাঁদের স্পনসর করবে, তাঁরাও। যতজনকেজ্যাক্‌স্পনসর করেছে, তাঁরা সবাই জ্যাকের লেগ।

পার্সনাল গ্রুপ ঃ পার্সনাল গ্রুপ বা ব্যক্তিগত সমূহত্বে জ্যাকের স্পনসর করা সমস্ত বিতরকএবং আবার তাঁদের নিযুক্ত বিতরক এবং আবার...... এই ভাবে ডাইরেক্ট ডিস্ট্রিবিউটররেরা এসে যান। যদি ধরা যায় যে, জো নামের কেউ জ্যাকেরপার্সনাল গ্রুপের একজন সদস্য; তার মানে এই নয় যে, জ্যাক্ তার বস্ অথবা এই ধরণের কিছু। এর সোজা মানে হল জো, জ্যাকের পার্সনাল গ্রুপেরই একজন।

ডাইরেক্ট ডিস্ট্রিবিউটর ঃ ডাইরেক্ট ডিস্ট্রিবিউটর হওয়া অ্যামওয়েতে প্রথম লক্ষ্য। এই লক্ষ্য তখনই ছোঁওয়া যায়, যদি পরপর তিন মাস কোনও ডিস্ট্রিবিউটর এবং তাঁর পার্সনাল গ্রুপ প্রায় ১০,০০০ হাজার ডলার ব্যবসা করেন (ডলারের সঠিক পরিমাণ মুদ্রাস্ফীতির উপর নির্ভর করে)। যেদিন জিল্ ডাইরেক্ট ডিস্ট্রিবিউটর হবে, সেদিন থেকে সে জ্যাকের বদলে সরাসরি কোম্পানি থেকে পণ্য কিনতে আরম্ভ করবে।

শো দ্য প্ল্যান ঃ শো দ্য প্ল্যান অথবা যোজনা দেখানোর মানে হল অ্যামওয়ের সেলস্ এবং মার্কেটিং নীতি কোনও সম্ভাবিত ডিস্ট্রিবিউটরকে বোঝানো। নতুন কোন ডিস্ট্রিবিউটরকে যোজনা বোঝানোর জন্য জ্যাক্ কালোবোর্ড বা সাদাবোর্ড, ক্লিপ চার্ট, স্লাইড্ বা ভিডিও ফ্লিম্ ব্যবহার করতে পারে, অথবা কোনও রেঁস্তেরায় বসে টেলিফোন বিলের পেছনেও লিখতে পারে।

অপরচ্যুনিটি মিটিং ঃ বা সম্ভাবিত সাক্ষাতে একজন ডিস্ট্রিবিউটর কোনও সম্ভাবিত ক্রেতারা ডিস্ট্রিবিউটরকে একসঙ্গে তাঁর যোজনা বোঝাতে ব্যবহার করেন।

ব্রেক্ অফ এ ডাইরেক্ট ঃ যখন জ্যাক্ জিল্‌কে ব্যবসা

সংক্রান্ত ব্যাপারে স্পনসর করে এবং এর ফলে জিল্ ডাইরেক্ট ডিস্ট্রিবিউটর পর্যায়ে পৌঁছে যায়, তখন বলা হয় যে, জ্যাক্ একজন ডাইরেক্ট ডিস্ট্রিবিউটর সৃষ্টি করেছে অথবা পুরো ঘটনাটা হল ব্রেক্অফ ডাইরেক্ট। অন্যভাবে বলা যায় যে, জ্যাক্ তাঁর প্রযোজিত ডিস্ট্রিবিউটরকে ডাইরেক্ট ডিস্ট্রিবিউটর স্তর পর্যন্ত পৌঁছতে সাহায্য করেছে। এবং জিল্কে এই সাহায্য করার জন্য কোম্পানি জ্যাককে প্রতিমাসে নির্দ্দিষ্ট বোনাস দেয়। এই বোনাসের পরিমাণ হবে জিলের পুরো ব্যবসার তিন শতাংশ।

ডায়মণ্ডঃ ডাইরেক্ট ডিস্ট্রিবিউটর বানানো অথবা অন্য কোনও কাজে উল্লেখযোগ্য সাফল্য লাভ করলে সংস্থা ডিস্ট্রিবিউটরদের ডায়মণ্ড পিন পুরস্কার দেয়। এই রকমই একটা দেওয়া হয় যখন কোনও ডিস্ট্রিবিউটর আলাদা আলাদা ৬টা লেগকে ডাইরেক্ট ডিস্ট্রিবিউটর বানিয়ে দেয়। বলে রাখি এখানে পুরস্কার থেকেও বড় প্রাপ্তি, তা হল প্রতিষ্ঠা এবং বোনাস। পুরস্কারের সঙ্গে বোনাস এবং অন্য লাভজনক জিনিসও দেওয়া হয়। প্রতিষ্ঠার ক্ষেত্রে ছোট থেকে বড় হিসাবে পুরস্কারের ক্রমগুলো হল—রুবী, এমারল্ড, ডায়মণ্ড, ডবল ডায়মণ্ড, ট্রিপল ডায়মণ্ড, ক্রাউন এবং ক্রাউন অ্যাম্বাসাডর। বেসরকারি ভাবে পুরস্কারের শ্রেণী ডিস্ট্রিবিউটরদের অবস্থান বুঝিয়ে দেয়; কোনও একজন ডিস্ট্রিবিউটরের সাফল্যের স্তর তাঁকে দেওয়া পুরস্কারের ভিত্তিতে মাপা যেতে পারে।

৮. শোনা যায়, অ্যামওয়ে ব্যবসাতে অনেক পয়সা রোজগার করা যায়। কিন্তু শুধুমাত্র সাবান বিক্রি করে কী ভাবে এটা সম্ভব?

— হ্যাঁ, সাবান এবং ডিটারজেন্ট ব্যবসায় অনেক অর্থ

উপার্জন করা যায়। তাছাড়াও অ্যামওয়ের কসমেটিক্স এবং অন্যান্য সামগ্রীর মাধ্যমেও ভাল রোজগারের সম্ভাবনা আছে। কোটি কোটি ডলার মূল্যের ব্যবসা এটা, যাতে পণ্য উৎপাদনের মূল্য এবং গ্রাহকের থেকে নেওয়া মূল্যের মধ্যবর্তী অঙ্কের পরিমাণটা বেশ অনেক। ওভেন ক্লিনার এবং লিপস্টিক বিক্রি করে সেই গ্ল্যামার নেই যা অটোমোবাইল অথবা রিয়েল এস্টেট বিক্রির মধ্যে রয়েছে। তাই সাবানের ব্যবসায় আর্থিক সম্ভাবনাকে মানুষ হিসাবের মধ্যেই রাখে না। কিন্তু একটু একটু করে পয়সার অঙ্কটা অনেকটা দাঁড়ায়। শ্যাম্পুর বোতলের মধ্যে থাকে অনেক পয়সা।

নির্মাতাদের সমস্যা হল, তারপণ্য গ্রাহককে বিক্রি করতে গেলে অনেক খরচা হয়। দোকানে রাখতে হয় সংখ্যাধিক পণ্য, প্রতিযোগিতাও সেখানে ভীষণ। যদি কোনও গ্রাহকের সামান্য একটা টুথপেস্টের প্রয়োজন হয়, তবে তাকে সামনে রাখা হয় হরেক রকম টুথপেস্ট। কারণ যে কোনও নির্মাতার পক্ষে একদম নতুন নামের সামগ্রী প্রস্তুত করা খুবই কষ্টকর। তাই গ্রাহক সাধারণত ব্রাণ্ড নামের ভিত্তিতেপণ্য কেনেন। তিনি সেটাকেই কিনতে চান, যা তাঁর চেনা। অর্থাৎ বিজ্ঞাপণের প্রাচুর্যই সেই পণ্যটিকে লোকপ্রিয় করে তোলে।

বিজ্ঞাপণ দেওয়া খরচা সাপেক্ষ্য। সমগ্র দেশে কোনও পণ্যের প্রভাব ফেলার জন্য টেলিভিশন, সংবাদপত্র-পত্রিকাতে কোটি টাকার বিজ্ঞাপণ দিতে হয়; প্রতিটি পণ্যের জন্য আলাদা আলাদা বিজ্ঞাপণ দরকার হয়। বিশেষ কোনও শেভিং ক্রীমএর প্রভাবে কোনও হেয়ার স্প্রে বিক্রি হয় না, যতই সে দুটি একই কোম্পানির তৈরী হোক না কেন। উদাহরণ স্বরূপ,

আমেরিকান এয়ারলাইন্স মাত্র একটা সেবাই বিক্রি করতে চায় তারা শুধুমাত্র সেটির জন্য বিজ্ঞাপণ দিতে হয়। একই ভাবে, ঘরোয়া এবং ব্যক্তিগত পণ্যের উৎপাদকের প্রতিটি পণ্যের জন্য আলাদা আলাদা বিজ্ঞাপণ দিতে হয়; এবং বাজারে লোকপ্রিয় হওয়ার জন্য অনেক পয়সা খরচ করতে হয়।

মিডিয়ার এইযুগে, টেলিভিশনে তিরিশ সেকেণ্ডের একটি বিজ্ঞাপণের জন্য একলাখ ডলার দিতে হয়। সেটা ভীষণ ব্যয় বহুল। প্রক্টর অ্যাণ্ড গ্যাম্বেলের মতন বড় কোম্পানিও বছরে টেলিভিশনে বিজ্ঞাপণের জন্য ৫ লাখ ডলার খরচ করতে পারে। বেশীর ভাগ কোম্পানি ব্যবসার জন্য এইরকম মোটা খরচ অনিবার্য বলে মনে করে। বড় বড় কোম্পানিগুলি বিজ্ঞাপণের এই খরচ পণ্যের মূল্যের সঙ্গে জুড়ে দেয়। তাই আপনি জুতো পালিশ কিনতে যান, তবে তর মধ্যে বিজ্ঞাপণের জন্য এক ডলার ধরে নেওয়া থাকে। এই এক ডলার পণ্যটির উৎপাদকপণ্যটিকে বিক্রি করতে খরচ করেছেন।

কিন্তু অ্যামওয়েয়ের মার্কেটিং পদ্ধতি অন্যদের থেকে আলাদা। দেখা যাবে, অ্যামওয়েয়ের ডিস্ট্রিবিউটরটি শুধু দোকানের মালিকের জায়গাতেই নন, বিজ্ঞাপণের জায়গাতেও আছেন। অ্যামওয়ে কর্পোরেশন টেলিভিশন এবং প্রিন্ট মিডিয়ার পেছনে খুব কম পয়সা খরচ করেএবং অ্যামওয়ে এও মনে করে যে, শুধু বিজ্ঞাপণের মাধ্যমে বাজারে জনপ্রিয়তা কেনা যায় না। অ্যামওয়ে তাই বাজারে অন্যান্য পণ্যের সঙ্গে প্রতিযোগিতায় নামে না, তাই এর পণ্যের মূল্যের মধ্যে বিজ্ঞাপণের খরচা লুকনো থাকে না পরিবর্তে সেই পয়সা সরাসরি ডিস্ট্রিবিউটরকে দেওয়া হয়। তর্কের হিসাবে ম্যাডিসন অ্যাভেনিউ অ্যাডভাটাইজিং এজেন্সী না।

এই পদ্ধতিতে পয়সা ডিস্ট্রিবিউটরকে বোনাস হিসাবে দেওয়া হয়, যা অ্যামওয়ের মার্কেটিং যোজনার একটি অংশ।

যদিও বেশ কিছু অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটর অনেক অর্থ উপার্জন করেন, এটা কোনও রকম মিথ্যে কথা নয়। এক্ষেত্রে পয়সা বেশী এই কারণে যে, তিনি অনেক বাড়তি খরচ বাঁচিয়ে তাঁর ব্যবসাতে পয়সা ঢালেন এবং সেই পণ্য সরবরাহ করেন। যে অর্থ অন্যান্য কোম্পানি টেলিভিশনে অথবা বিজ্ঞাপণ এজেন্সির বিলের পেছনে খরচ করে, অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরের ডেলিভারি সিস্টেমে সেইপয়সা সরাসরি ডিস্ট্রিবিউটরকে দেওয়া হয়।

৯. অ্যামওয়েরপণ্য সামগ্রী ভীষণ গাঢ়অবস্থায় বিক্রি করা হয়, যাতে ডিস্ট্রিবিউটরদের পক্ষে সেগুলো নিজেদের কাছে রাখতেএবং বিক্রি করতেসুবিধে হয়। কিন্তু লোকেরা মনে করেন যে, অ্যামওয়েরপণ্যের দাম খুবই বেশী। অ্যামওয়ে কর্পোরেশন জোর দিয়ে বলে তাদের পণ্যকে প্রতি উপযোগ মূল্য হিসাবে বিচার করা উচিত যদি সঠিক ভাবে করা যায় তবে দেখা যাবে যে, এই পণ্যগুলি অন্যান্য কোম্পানির পণ্যের থেকে বেশী দাম নয়। এটার স্বপক্ষে অনেক প্রমাণও রয়েছে।

স্বাভাবিকভাবেই, ডিটারজেন্টের একটাপ্যাকেট যা অন্য কোম্পানির প্যাকেটের থেকে চারগুণ বেশী কাপড় পরিস্কার হয়। সেটা যদি দ্বিগুণ মূল্যেরও হয় তবে গ্রাহকের উপযোগিতার বিচারে সেটা সস্তাই। এই হিসাবের ভিত্তিতে যদি মূল্যেরপরিমাপ করা যায়, তবে দেখা যাবে অন্যান্য বস্তুর তুলনায়এর মূল্য বেশী নয়। ক্রেতা পণ্যের গাঢ়ত্ব বিচার করার জন্য সময় ব্যয় করেন না। বোধহয় এটিই সবচেয়ে বড় কারণ যার জন্য সুপারমার্কেটে

রাখা পণ্যের কোম্পানিগুলো গাঢ় পণ্য উৎপাদনের জন্য মনোযোগ দেন না। যদিও এই ধরণের পণ্য ব্যবহার করলে গ্রাহক এবং কোম্পানি দুজনই লাভবান হবেন। অ্যামওয়ের অফিসে বসে এর মার্কেটিং পদ্ধতি 'প্রতি-উপযোগী মূল্য'এর ব্যক্তব্যটি বোঝা যায় এবং প্রমাণও করা দরকার।

সম্ভবত, অ্যামওয়ে পণ্যের আশ্চর্য মূল্য তালিকার সবথেকে বড় প্রমাণ আমাদের এই তথ্যের মাধ্যমে পাওয়া যায় যে, বিগত ২৫বছরে কোম্পানিটি ক্রমাগত বেশী পরিমানে পণ্য বিক্রি করে চলেছে। লোকেরা প্রতিবছর একশ লাখ ডলার ডলার মূল্যের অ্যামওয়ে পণ্য কেনেন। অ্যামওয়ের পণ্য সত্যই যদি চড়া দামের হত সেটা কি সম্ভব হত।

১০. বাজার থেকে অন্যান্য পণ্য কেনার মত অ্যামওয়ের পণ্যও আমি বাজার থেকে কিনতে পারি না কেন?

— ১৯৫৯ সাল থেকেশুরু করে আজপর্যন্ত অ্যামওয়ে সরাসরি বিক্রি করা কোম্পানি হতে পেরেছে। ডাইরেক্ট সেলস্ পরমস্পরাগত সিস্টেমের একটা বিকল্প, যেখানে গ্রাহককে দোকানের পরিবর্তে সরাসরি পণ্য বিক্রি করা হয়। প্রতিটি ডিস্ট্রিবিউটর তাঁর নিজস্ব গ্রাহক বানিয়ে অ্যামওয়ে পণ্য সরাসরি তাঁদেরকে বিক্রি করবে।

শুরুতে এইভাবে কাজ আরম্ভ করার পরে অ্যামওয়ে সিদ্ধান্ত নিল যে, এইভাবেই তাঁরা সংস্থার ব্যবসা পদ্ধতি চালাবেন।খুচরো দোকানে পণ্য রাখার, মনে হল ডিস্ট্রিবিউটরদের লোকসানের দাঁড় করিয়ে দেওয়া। কিন্তু অ্যামওয়ের লক্ষ্য হল ডিস্ট্রিবিউটরদের আচ্ছা অর্জন করা। যেমন জেন ভো তাঁর প্রতিবেশীকে কোনও বিশেষ নিউট্রিলাইটের (অ্যামওয়ে) গ্রাহক

বানাতে চান, তবে তিনি চাইবেন যে, তার নিজের কোম্পানিকে প্রতিযোগিতার বাইরে রেখে পণ্য বিক্রি করতে। ঠিক সেই কারণে, অ্যামওয়ে কর্পোরেশন সুপার মার্কেটের মাধ্যমে নিজেরপণ্য বিক্রি করে না ক্রেতাদের সামনে কোম্পানির ছবি ইতিমধ্যেই ভাল হয়ে গিয়েছে। তাই সংস্থা চাইলে তার পণ্য সুপার মার্কেটের মাধ্যমে বিক্রি করতেপারে। কিন্তুকোম্পানি নিজের সিদ্ধান্তের কারণেই এর পরিবর্তে ডাইরেক্ট সেলস্ পদ্ধতি ধরে রেখেছে। এটা সেই গ্রাম্য ছেলেটির সিদ্ধান্তের মতন: "তার সঙ্গেই নাচ কর, যে তোমাকে এই মজলিসে নিয়ে এসেছে।"১৯৮৪ সালে অ্যামওয়ের ২৫ বছরপূর্তি উপলক্ষে আয়োজিতএক সাক্ষাত্কারে ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল এবং দ্য ভ্যস্ ইঙ্গিত দিয়েছেন যে,অ্যামওয়ে পদ্ধতিতে ডিস্ট্রিবিউটরের ওপর তৈরী মার্কেটিং যোজনার কোনও পরিবর্তন করা হবে না।

"অ্যামওয়ে ঠিকএইভাবেপণ্য বিক্রি করতে প্রতিজ্ঞাবদ্ধ, এবং তাঁদের প্রতিও, যাঁরা ঠিক এইভাবে আমাদের পণ্য বিক্রি করেন," ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল বলেছেন,"আমরা ভেবে চলেছি কীভাবে তাঁদেরকে আরও সুযোগ সুবিধা করে দেওয়া যায়। কিন্তু আমরা এর বিকল্প পদ্ধতিতে পণ্য বিক্রির বিষয়টি একেবারেই ভাবছি না।

স্বাভাবিকভাবেই,এ ব্যাপারে কোনও সম্ভাবনা নেই যে, মানুষ সুপার মার্কেট থেকে অ্যামওয়েরপণ্য কিনতে পারবেন,সেটা যতই লোকপ্রিয় হোক না কেন।

১১. অ্যামওয়ের "মাস মিটিং (mass meeting)" সম্বন্ধে আপনার কী সম্বন্ধ?

— হ্যাঁ, এখানে মাস মিটিং অর্থাৎ বড় আকারের জন

সমাবেশ হয়। সমাবেশ এতই বড় হয় যে, সাধারণ মানুষ তার বিশাল তঁবু কল্পনাই করতে পারে না। বিরাট খোলা জায়গায় হাজার হাজার লোকের সমাবেশ আয়োজন করা অ্যামওয়ে রীতির বৈশিষ্ট্য।

এই ধরণের সমাবেশে বাইরের লোকেদের মনযোগ যায় এবং নিশ্চিত ভাবে সংবাদপত্রগুলি এই মিটিং এর প্রতি আকর্ষিত হয়। যখন হাজার হাজার মানুষ একটি জায়গায় একত্রিত হয়, তখন টেলিভিশনের এবং খবরের কাগজের লোকেদের এইদিকে মনযোগ দেওয়া আশ্চর্যজনক নয়। পরিনাম স্বরূপ, অ্যামওয়ে সম্বন্ধে লেখা বেশীর ভাগই খবরই কোম্পানি এবং ডিস্ট্রিবিউটর দ্বারা আয়োজিত বিশাল সমাবেশের ওপর দৃষ্টি কেন্দ্রীভূত হয়।

এই সমাবেশকে জার্মানি নাৎসী বাহিনী থেকে নিয়ে ক্রিশ্চান ধর্মাপোদেশের প্রাচীন সমাবেশের সঙ্গে তুলনা করা হয়েছে। সংবাদে প্রায়ই চোখে পড়ে যে, এই ধরণের সমাবেশে ভাবনাত্মক পরিবেশের সৃষ্টি হয়। মনে হয় যেন 'ব্রেনওয়াশ বা মস্তিষ্ক ধোলাই' হচ্ছে অথবা হিপ্নোটিজম্ করা হচ্ছে। সংবাদপত্র এও ছাপে যে, এই সমাবেশে অ্যামওয়ের লোকেরা জনতাকে এমন কিছু উস্কানিমূলক কথা বলেন যে, তাঁরা জ্ঞানত এধরনের কাজে পা বাড়ায় না।

অ্যামওয়ের সমাবেশকে নিয়ে এরকম শত্রুতার ছবি বাস্তবের সঙ্গে একদমই মেলে না। সমাবেশগুলো নর্ণময়,উৎসাহ ভরা এবং প্রথমবার যাঁরা এই সমাবেশ দেখেন তাঁদের সাংস্কৃতিক মানসিকতায় ধাক্কা লাগতে পারে। হাজার লোকের খুশির জোয়ারে এবং রোমাঞ্চে ভরা পরিবেশে নিজেকে আবিষ্কার করা খুবই

উত্তেজক; কোনও মাদক পদার্থ বা রাসায়নিক পানীয় ছাড়াই। কিন্তু ধার্মিক সভা বা মস্তিষ্ক ধোলাই-এর সঙ্গে এর তুলনা করা খুবই অনুচিত। আসলে এইপরিবেশ উৎসাহের। লোকেরা এখানে আনন্দ করে। শুনতে অদ্ভুত মনে হলেও ব্যবসা করার সাথে সাথে এরা আনন্দ উপভোগ করতে থাকেন।

এই সমাবেশে অ্যামওয়েের লোকেরা জনগণকে উস্কানি দেয় - এটা ভিত্তিহীন কথা। একজন ডিস্ট্রিবিউটর এইভাবে জবাব দেনঃ "যাঁদের সম্বন্ধেআমরা কথা বলছি তারা নিরক্ষর আদীবাসী অথবা রক কনসার্টে জমা হওয়া উল্লসিত দর্শক নন। এরা পরিপক্ক, বুদ্ধিমান মানুষ। আমাদের নিজেদের মধ্যে মিলিতহতে ভাল লাগে। একেঅন্যের সঙ্গে স্বপ্ন এবং লক্ষ্য ভাগ করে নিতে পছন্দ করে। আমরা জীবনের আনন্দকে পুরোমাত্রায় উপভোগ করতে চাই। আমাদের বেশীর ভাগ মানুষই চাকরিজীবী, দলে আমাদের পিছুটানও বেশী। তাই এই ধরণের পরিবেশে অংশ নিয়ে আমাদের মানসিক অবস্থার পরিবর্তন হয়। সাধারণভাবে মানুষ তার ভাবনাকে বোতল বন্দী করে রাখতে পছন্দ করে। কিন্তু অ্যামওয়েের পরিবেশে আমরা নিজেদের আরও মুক্তভাবে আবিষ্কার করি। ঠিক ভাল একটা ফুটবল খেলা দেখার মত। কেউ চীৎকার করেন, কেউ লাফালাফি করেন, কিন্তু তার অর্থ এই নয় যে, এখানে উস্কানিমূলক কাজ হয়। অর্থাৎ এই খেলায় সত্যিই তাঁরা মজা পান।

অ্যামওয়েের পরিবেশকে কোনও ধার্মিক সমাবেশের পবিবর্তে কোনও কলেজের ফুটবল ম্যাচের সঙ্গে তুলনা করাই যুক্তি সঙ্গত। নিরপেক্ষ দৃষ্টি দিয়ে দেখলে কলেজের ফুটবল ম্যাচ উপভোগ করা দর্শকদের পাগল বলে মনে হয়। অনেকের মনে

সমাবেশ হয়। সমাবেশ এতই বড় হয় যে, সাধারণ মানুষ তার বিশাল তঁবু কল্পনাই করতে পারে না। বিরাট খোলা জায়গায় হাজার হাজার লোকের সমাবেশ আয়োজন করা অ্যামওয়ে রীতির বৈশিষ্ট্য।

এই ধরণের সমাবেশে বাইরের লোকেদের মনযোগ যায় এবং নিশ্চিত ভাবে সংবাদপত্রগুলি এই মিটিং এর প্রতি আকর্ষিত হয়। যখন হাজার হাজার মানুষ একটি জায়গায় একত্রিত হয়, তখন টেলিভিশনের এবং খবরের কাগজের লোকেদের এইদিকে মনযোগ দেওয়া আশ্চর্যজনক নয়। পরিনাম স্বরূপ, অ্যামওয়ে সম্বন্ধে লেখা বেশীর ভাগই খবরই কোম্পানি এবং ডিস্ট্রিবিউটর দ্বারা আয়োজিত বিশাল সমাবেশের ওপর দৃষ্টি কেন্দ্রীভূত হয়।

এই সমাবেশকে জার্মান নাৎসী বাহিনী থেকে নিয়ে ক্রিশ্চান ধর্মাপোদেশের প্রাচীন সমাবেশের সঙ্গে তুলনা করা হয়েছে। সংবাদে প্রায়ই চোখে পড়ে যে, এই ধরণের সমাবেশে ভাবনাত্মক পরিবেশের সৃষ্টি হয়। মনে হয় যেন 'ব্রেনওয়াশ বা মস্তিষ্ক ধোলাই' হচ্ছে অথবা হিপ্নোটিজম্ করা হচ্ছে। সংবাদপত্র এও ছাপে যে, এই সমাবেশে অ্যামওয়ের লোকেরা জনতাকে এমন কিছু উস্কানিমূলক কথা বলেন যে, তাঁরা জ্ঞানত এধরনের কাজে পা বাড়ায় না।

অ্যামওয়ের সমাবেশকে নিয়ে এরকম শত্রুতার ছবি বাস্তবের সঙ্গে একদমই মেলে না। সমাবেশগুলো নর্ণময়,উৎসাহ ভরা এবং প্রথমবার যাঁরা এই সমাবেশ দেখেন তাঁদের সাংস্কৃতিক মানসিকতায় ধাক্কা লাগতে পারে। হাজার লোকের খুশির জোয়ারে এবং রোমাঞ্চে ভরা পরিবেশে নিজেকে আবিষ্কার করা খুবই

উত্তেজক; কোনও মাদক পদার্থ বা রাসায়নিক পানীয় ছাড়াই। কিন্তু ধার্মিক সভা বা মস্তিষ্ক ধোলাই-এর সঙ্গে এর তুলনা করা খুবই অনুচিত। আসলে এই পরিবেশ উৎসাহের। লোকেরা এখানে আনন্দ করে। শুনতে অদ্ভুত মনে হলেও ব্যবসা করার সাথে সাথে এরা আনন্দ উপভোগ করতে থাকেন।

এই সমাবেশে অ্যামওয়ের লোকেরা জনগণকে উস্কানি দেয় - এটা ভিত্তিহীন কথা। একজন ডিস্ট্রিবিউটর এইভাবে জবাব দেন ঃ "যাঁদের সম্বন্ধে আমরা কথা বলছি তারা নিরক্ষর আদীবাসী অথবা রক কনসার্টে জমা হওয়া উল্লসিত দর্শক নন। এরা পরিপক্ক, বুদ্ধিমান মানুষ। আমাদের নিজেদের মধ্যে মিলিত হতে ভাল লাগে। একে অন্যের সঙ্গে স্বপ্ন এবং লক্ষ্য ভাগ করে নিতে পছন্দ করে। আমরা জীবনের আনন্দকে পুরোমাত্রায় উপভোগ করতে চাই। আমাদের বেশীর ভাগ মানুষই চাকরিজীবী, দলে আমাদের পিছুটানও বেশী। তাই এই ধরণের পরিবেশে অংশ নিয়ে আমাদের মানসিক অবস্থার পরিবর্তন হয়। সাধারণভাবে মানুষ তার ভাবনাকে বোতল বন্দী করে রাখতে পছন্দ করে। কিন্তু অ্যামওয়ের পরিবেশে আমরা নিজেদের আরও মুক্তভাবে আবিষ্কার করি। ঠিক ভাল একটা ফুটবল খেলা দেখার মত। কেউ চীৎকার করেন, কেউ লাফালাফি করেন, কিন্তু তার অর্থ এই নয় যে, এখানে উস্কানিমূলক কাজ হয়। অর্থাৎ এই খেলায় সত্যিই তাঁরা মজা পান।

অ্যামওয়ের পরিবেশকে কোনও ধার্মিক সমাবেশের পবিবর্তে কোনও কলেজের ফুটবল ম্যাচের সঙ্গে তুলনা করাই যুক্তি সঙ্গত। নিরপেক্ষ দৃষ্টি দিয়ে দেখলে কলেজের ফুটবল ম্যাচ উপভোগ করা দর্শকদের পাগল বলে মনে হয়। অনেকের মনে

হয় পাগলের মতন বাইশটি লোক ঘাসের ওপর দৌড়ে বেড়াচ্ছেন, চামড়ার একটা গোল বস্তুকে মাঠের এদিক থেকে ওদিকে নিয়ে চলেছে এবং হাজার হাজার দর্শক এই দেখে রোমাঞ্চিত হয়ে পড়ছেন। এদের ছাড়া অতিরিক্ত যারা মাঠের মধ্যে দৌড়াচ্ছেন, তাঁরা দর্শকদের কাছে পুরোপুরি অজ্ঞাত ব্যক্তি, খেলার পরিণাম দর্শকের প্রাত্যহিক জীবনে কোনও প্রভাব ফেলে না। এটা শুধুই একটা খেলা। দর্শকের কাছে কত পয়সা আছে অথবা তাঁরা কোন শ্রেণী থেকেএসেছে বা তাদের অন্যান্য অবস্থান কী রকম-খেলার সঙ্গে এগুলোর কোনও সরসরি সর্ম্পক নেই।

কিন্তু সমাবেশের হাজার হাজার মানুষ, যাঁদের বেশীর ভাগই শিক্ষিত বুদ্ধিমান অনেক সময় পাগলের মতন ব্যবহার করেন। তাঁরা চীৎকার করেন। হাঁসেন, রেফারী এবং বিরোধী পক্ষের খেলোয়ড়দের গালাগালি দেন। তাঁরা ক্রমাগত নিজের বসার জায়গাতে দাঁড়িয়ে পড়েন, এজন্য নয় যে, বসে ঠিকমত দেখতেপাচ্ছেন না; বরং তাঁরা রোমাঞ্চিত হয়ে এরকম করেন। ক্রমাগত হাততালি দিয়ে,পাশের লোকটিকে জড়িয়ে ধরে অথবা হাতে হাত মিলিয়ে তাঁরা নিজেদের খুশী প্রকাশ করেন। কখনও কখনও গান গেয়ে ওঠেন অথবা বোকার মতন গুনগুন করেন; কখন আকাশে হাত উঠিয়ে শরীরকে দোলাতে থাকেন, যাকে আমরা ‘ওয়েভ’ বলে থাকি। তিনি উন্মাদের পর্যায়ে পৌঁছে যান। খুশি থেকেরাগ সবকিছুই একসময় চরমে পৌঁছে যায় এবং এক মুহূর্তের মধ্যে খুশি কখনও দুঃখে পরিবর্তিত হয়ে যায়।

এরা শিশু বা কিশোর বা আদিবাসী সম্প্রদায়ের মানুষ নন; এঁরা কেউ স্টক ব্রোকার, কেউ ডাক্তার, প্রফেসর, চতুর ব্যবসাদার, কেউ বড় কর্পোরেশনের মালিক, ব্যাঙ্কার, পি.টি.এ.,

প্রেসিডেন্ট, জজ, বড় কোনও সম্প্রদায়ের মাথা কখনও বা সি.এ.পি.এ।

অগাথা ক্রিস্টীর এক উপন্যাসের একটি চরিত্র অপরজনকে জিজ্ঞাসা করেন, "আপনার কি মনে হয় না যে, এটা একধরণের মূর্খতা?" দ্বিতীয়জন জবাব দিল, "হ্যাঁ আমারও তাই মনে হয়। যদি এটাকে লিখে ফেলা যায় তবে মূর্খতাই মনে হবে। কিন্তু পৃথিবীতে এতরকম মূর্খতাপূর্ণ কথা কখনও কখনও সত্যি হয়ে যায়, তাই নয় কি?

১২. অ্যামওয়ে কি খ্রিষ্টান আন্দোলন?

— প্রশ্নটিএজবার উঠেছে যে, অ্যামওয়ে কর্পোরেশনকে একটা নির্দ্দিষ্ট সরকারি উত্তর তৈরী করে রাখতে হয়েছে। কোম্পানি কোনও মানুষ নয় যে, এটা খ্রিষ্টান অথবা অ-খ্রিষ্টান হবে। আমওয়েয়ের প্রতিষ্ঠা তারা ক্রিশ্চিয়ান রিফর্মড চার্চের সদস্য এবং তাঁরা চার্চের কার্যকলাপে অংশ নিয়ে থাকেন।তাঁদের ধর্মীয় বিশ্বাস কোম্পানির কাজ কর্মে পরিস্কার প্রতিফলিত হয়। তাঁরা মানেন যে, রবিবার ছুটির দিন, সেদিন কোনও বৈঠক বা ব্যবসা সংক্রান্ত কাজ কর্ম হয় না। কিন্তু তাদের ব্যক্তিগত ধর্মীয় বিশ্বাসকে তাঁরা কারুরই ওপর জোর করে চাপিয়ে দেন না। এবং এই ধরণের মানসিকতাকে প্রশয়ও দেন না। তাঁরা শুধুমাত্র নৈতিকতায় আগ্রহী। তাঁরা নিশ্চিত করে দিয়েছেন, যে কোনও ধর্মের লোক অ্যামওয়েতে ডিস্ট্রিবিউটর এবং কর্মচারি হিসাবে কাজ করতে পারেন।

এই রকম সার্বজনিক বক্তব্যের প্রয়োজন হয়ে পড়ল কেন? কারণ, সাধারণ লোক ভাবত যে, অ্যামওয়ে রক্ষণাত্মক ক্রিশ্চান সম্প্রদায়ের সঙ্গে সম্পর্ক রেখে চলে। কর্পোরেশন

সবসময় সচেতন, যাতে এর ওপর কোনরকম বিশেষ ধর্ম বা সম্প্রদায়ের চিহ্ন না লাগে যাতে অক্রিশ্চান সম্প্রদায়ের মানুষও অ্যামওয়ে যোগ দেন এবং এর পণ্য ব্যবহার করেন। পরিসংখ্যন বলছে, অ্যামওয়ে তার সত্ত্বাকে সার্বজনিক রূপে প্রতিষ্ঠিত করতে প্রচেষ্টা রত।

যদিও বেশীর ভাগই ডিস্ট্রিবিউটর ক্রিশ্চান চার্চের সদস্য, বিশেষ করে আমেরিকা এবং কানাডায়। কিন্তু কোম্পানিতে ভারী সংখ্যায় ইহুদি, বৌদ্ধ এবং নাস্তিক মানুষ রয়েছেন। যদিও তাঁদের সংখ্যা তুলনামূলক ভাবে কম, তবুও এই রকম মানুষ দেশের জনসংখ্যাতে এই অনুপাতে থাকেন, ঠিক যেমন অ্যামওয়েতে আছেন। তাঁরা বলেন, অ্যামওয়ের ক্রিশ্চান পরিকাঠামোর ওপর কাজ করতে কখনও অসুবিধের সম্মুখীন হতে হয়নি।

১৩. আমার শহরের অর্ধেকেরও বেশী লোক অ্যামওয়েতে যোগ দিয়ে ফেলেছে। কিন্তু যদি সবাই এর ডিস্ট্রিবিউটরশীপ নেয় তবে কোম্পানীর পণ্য কেনার লোক কোথায়?

— মাল্টিলেভেল মার্কেটিং এর পরিভাষায় একে বলে সংপৃক্ত (saturation point)। যদি সব লোকেই এতে সামিল হয় তবে কী হবে— তর্কমূলক বিষয় এটা। সপ্তম শ্রেনী পর্যন্ত গণিতপড়া এবং ক্যালকুলেটর ব্যবহার যোগ্য ছাত্র হিসাব করে বলে দিতেপারে, যদি এই মুহূর্তে দশলাখ ডিস্ট্রিবিউটর থাকেন এবং প্রতি ব্যক্তি প্রতিসপ্তাহে মাত্র একজন ডিস্ট্রিবিউটরও নিয়োগ করেন, তবে পরের সপ্তাহে সংখ্যাটা দাঁড়ায় কুড়ি লাখ; পরের সপ্তাহে চল্লিশ লাখ এবং এক মাসের শেষে এক কোটি ষাট লাখ, এইভাবে দ্বিতীয় মাসের শেষে আমেরিকা এবং কানাডার প্রতিটি লোক ডিস্ট্রিবিউটর হয়ে যাবেন।

এটা তো অঙ্কের হিসাব। বাস্তব কিন্তু অন্য কথা বলে। যাঁরা ভয়পান এই ভেবে যে, কোনও দিন হয়ত পৃথিবীটা অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরেরেরই সংপৃক্ত হয়ে যাবে, তাঁরা মানব স্বভাব ঠিক মতন জানেন না।

যদি সবাই অ্যামওয়েতেএসে যান, তবে ডিস্ট্রিবিউটররা রোজগার করবেন কীভাবে? খুব আকর্ষণীয় কিন্তু কাল্পনিক প্রশ্ন এটা। প্রশ্নটা সেই রকম যাতে ডেব গার্ডনার ১৯৬০ সালে সবসময় জিজ্ঞাসা করতেন, ''যদি শয়তানধার্মিক হয়ে পড়ে তবে ধর্মাপোদেশকদের কী হবে? দুক্ষেত্রেই 'না' এর সম্ভাবনা অতি প্রবল।

ফেডারেল ট্রেড ইউনিয়ন কমিশন ১৯৭৫- ১৯৭৮ পর্যন্ত অ্যামওয়ের গতিবিধি নিয়ে যে পর্যবেক্ষণ করেছেন, তাতে সংপৃক্ত-এর প্রশ্ন বিশেষভাবে গুরুত্ব পেয়েছে। জজ, উকিলদের তর্ক শুনেছেন। সংপৃক্তার কারণে নতুন ডিস্ট্রিবিউটরদের এই ব্যবসায় নামা বিপজ্জনক। অ্যামওয়ের উকিলরা এই তর্কের বিপক্ষ যুক্তি পেশ করেন। সব রকম আলোচনারপর , জজ বিচারে রায় দেন যে, সংপৃক্তির বিষয়টিএমনই যা শুধু সিদ্ধান্তের ওপর তৈরী এবং বাস্তবে কখনও সম্ভবপর হবে না।

যুক্তিগত ভাবে এই সব বক্তব্য প্রতিষ্ঠা পায়- ''আমি যে সব সাক্ষ্য শুনেছি এবং যুক্তিযুক্ত তথ্য পেয়েছি..... তাতে নতুন ডিস্ট্রিবিউটর খুঁজে পেতে অ্যামওয়ের কোন অসুবিধে হয়নি..... '' রেকর্ডের তথ্য এমন কথা বলে না যে, কোম্পানি বা কোম্পানির মার্কেটিংপ্ল্যানের ভুল ভ্রান্তির দরুন অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটররা কখনও নতুনদের স্পনসর করতে বা অ্যামওয়ের পণ্য বিক্রি করতে অসফল হয়েছেন। জর্জ একজন মার্কেটিং

বিশেষজ্ঞর বক্তব্য উদাহরণ স্বরূপ বলেছেন, যাতে বলা হয়েছে যে, সংপৃক্ততার সমস্যার পেছনে রয়েছে ব্যক্তিগত নিরুৎসাহ এবং ডিস্ট্রিবিউটরের প্রয়াসের অভাব।

জজের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বাক্য তাঁর মন্তব্যের শেষে ছিল — "এটা কোনও মতেই সম্ভব নয় যে, অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরের প্রয়াস কখনও নিশ্চয় কম হবে। অন্যভাবে বলা যায় বাজারে সংপৃক্ততার কাল্পনিক চেহারা যতই ভয়াবহ হোক না কেন, বাস্তবে ঘটবে না।"

কেন? অ্যামওয়ে কর্পোরেশন বলে যে, প্রভাবশালী বিকাশ প্রক্রিয়া এবং কোটি কোটি ডলার বিশালতা সত্বেও এটি এখনও বাজারের সামগ্রিকতার একটা ছোট্ট অংশের জন্যই দায়ী - হয়ত তিন শতাংশেরও কম। বর্তমানের সাড়ে তিনশ পণ্য ছাড়াও ভবিষ্যতে যে সমস্ত নতুন পণ্য কোম্পানি তৈরী করবে, তারপরেও এই শতাংশের পরিমাণ এমন কিছু বাড়বে না।

এমন ধরণের আশঙ্কাও ভিত্তিহীন যে, ডিস্ট্রিবিউটরদের প্রবল অগ্রগতির কারণে পরবর্তীকালে কোনও নতুন ডিস্ট্রিবিউটর খুঁজে পাওয়া যাবে না। কিন্তু বাস্তব কথা হল, বেশীর ভাগ ডিস্ট্রিবিউটর কাউকে স্পনসর করার চেষ্টা করেন না। প্রচণ্ড চেষ্টা করা সত্বেও অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটর বল ততটা গতিতে বাড়েনি, যে গতিতে দেশের জনসংখ্যা বেড়েছে।

আইনজীবী রডনী কে. স্মিথ মাল্টিলেভেল মার্কেটিং-এ প্রমাণ করেছেন যে, সংপৃক্ততার প্রশ্ন আসলে কাগুজে তথ্য। তাঁর বক্তব্য সংক্ষেপে এই রকম ঃ—

১) দেশের জনসংখ্যা ক্রমাগত বেড়ে চলেছে।

২) অন্যান্য দেশগুলোতে লোকের স্পনসর করার সুযোগ

অপেক্ষাকৃত বেশী হওয়ার জন্য কোনওবিশেষ একটা অঞ্চলে সংপৃক্ততার বিপদ কম। ওরেগান শহরের বাসিন্দা আরাকান সাসে এক বন্ধুকে স্পনসর করতে পারেন এবং সঠিক বোঝাপড়ার মাধ্যমে কাজ করতে পারেন, কারণ, অ্যামওয়েতে এই রকম কাজের সুযোগ রয়েছেও ফল স্বরূপ ছোট্ট, একটা অঞ্চলের কয়েকটি ডিস্ট্রিবিউটর কয়েকশত লোককে অ্যামওয়েতেস্পনসর করতে পারেন।

৩) আজকের দিনে অ্যামওয়ে চল্লিশটি দেশে ব্যবসা করছে এবং এর পরিকল্পনা অনুযায়ী,আমেরিকা এবং কানাডার ডিস্ট্রিবিউটরেরা পৃথিবীর সমস্ত লোককে স্পনসর করতে পারেন। এই কারণে স্পনসরকারী অঞ্চল নিজস্বতার প্রশ্নে বিশাল হয়ে উঠতে পারে কারণ পৃথিবীতে বহুদেশ এবং মানুষ আছেন যারা অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটর নন। উত্তর আমেরিকার কিছু ডিস্ট্রিবিউটর আছেন, যারা গল্প করেন যে,কীভাবে তাঁদের ব্যবসা জাপান,.জার্মানী, অষ্ট্রেলিয়া এবং অন্যান্য দেশে প্রসারে লাভ করেছে।

৪) কিছু সম্ভাবিত গ্রাহক আছেন যাঁরা প্রথমে অ্যামওয়ে ব্যবসার লাভ ওঠাতে ইচ্ছে প্রকাশ করেন না, কিন্তু পরবর্তীকালে তারাই আবার এই লাভের মূল্য বুঝতে শিখে ডিস্ট্রিবিউটর হতে রাজি হয়ে যায়।

৫) অ্যামওয়ে ব্যবসা ছেড়ে দেওয়ার শতকরা হার, যাকে না-বাচক তথ্য বলে মনে করা হয়, আসলে উপার্জন ততটা সম্ভাবিত ডিস্ট্রিবিউটরদের সংখ্যাকে বাড়িয়েই তোলে। এমন অনেক উদাহরণ আছে, যাঁরা এই ব্যবসা দ্বিতীয়বার শুরু করে ভীষণ সফল হয়েছেন।

৬) কিছু অল্প বয়সী মানুষ আছেন, যাঁরা প্রথমবার কাজ করতে গিয়ে অবাক হয়ে যান এই কথা শুনে যে, প্রথমদিকে তাঁদের উপার্জন ততটা হয় না,যতটা উঁচু জীবন যাপনের ইচ্ছে তাঁদের থাকে। কারণ,বেশী বয়সীদের তুলনায় এদের কাছে সম্পদ অনেক কম; তাই তাঁরা ডাইরেক্ট সেলস্-এর পদ্ধতিকে ভীষণ ভাবে আকর্ষণীয় মনে করেন।

৭) মধ্যম এবং প্রৌঢ় লোকেরাও মাল্টিলেভেল মার্কেটিং এর লাভ ওঠান, যখন তাঁরা দেখেন যে, চাকরি থেকে অবসর নেওয়ার পরে তাঁদের হাতে পয়সা প্রয়োজনের তুলনায় কম। স্মিথ এক দম্পতির উদাহরণ দিয়েছেন, যারা ৬২ বছর বয়সে অ্যামওয়েতে আসেন এবং মাত্র তিন বছবেরও কম সময়ে একলাখ ডলারেরও বেশী অর্থ উপার্জন করেছেন।

৮) অ্যামওয়ে ব্যবসায় স্যাটাস নামের বিষয়টিও আস্তে আস্তে কমজোরী হয়ে পড়ছে। তাই, যে গ্রাহকটি আজ নতুন ডিস্ট্রিবিডটরকে স্পনসর করতে চান, তাঁদের কাছে এই ধরণের কাজ করার সুযোগ বেশী; কুড়ি বছর আগে কিন্তু এই সুযোগ অনেক কম ছিল।

১৪) আমার মনে হয়, অ্যামওয়েতে যোগ দেওয়া অর্ধেকের বেশী লোক প্রথম বছরেই অ্যামওয়ে ছেড়ে যান। এটা কি ঠিক? যদি তাই হয়, তবে বাকী ৫০শতাংশ অ্যামওয়েতে থেকে যান কেন?

—ভীষণ সত্যি কথা। অ্যামওয়ে যোগ দেওয়া অর্ধেক লোকপ্রথম বছরেই সংস্থা ছেড়ে দেয়; অর্থাৎ পরের বছর তাঁরা নিজেদের ডিস্ট্রিবিউটর রূপে রিনিউ করান না।

এই তথ্যটি বুঝতে আমাদের কয়েকটি বিষয় নিয়ে

আলোচনা করা দরকার ঃ

প্রথমতঃ ৫০ শতাংশ ড্রপ-আউট আর বাকী ডাইরেক্ট সেলস্ কোম্পানিগুলোর তুলনায় অনেক কম। কোনও কোম্পানিতে এই সংখ্যাটি অনেকবেশী। ওয়ার্কিং উম্যান ম্যাগাজিন অনুসারে অ্যাভনের বার্ষিক ব্যবসার হার ১৫০ শতাংশ। একই ভাবে বাকী কোম্পানির সঙ্গে তুলনামূলক ভাবে অ্যামওয়ের ড্রপ-আউট হার বেশ কম বলে মনে করা হয়।

দ্বিতীয়তঃ ডিস্ট্রিবিউটর হতে সামান্য পয়সা লাগে ,সেই কারণেও অনেকে রিনিউ করাতে চান না। তাঁরা সহজে আসেন, চলেও যান সহজে। যে লোকটি আজ অ্যামওয়ের সঙ্গে সম্পর্ক মিটিয়ে দিতে চায়, সে কোনরকম ঝুঁকি না নিয়ে এখানে আসে। তাই আগামীকাল যদি সে অ্যামওয়ে ছাড়তেচায়, তবে স্বাভাবিক ভাবে বেশী পয়সা হারানোর ঝুঁকি ওনেবে না। মাত্র ৭৫ ডলার খরচ করে এখানে যোগ দিতে পাবেন, তাই অ্যামওয়েকে ছেড়ে দেওয়াও আপনার পক্ষে খুব সহজ। এই সমস্যার সমাধান হিসাবে উপদেশ দেওয়া হয়েছে যে, শুরুর সময়ে প্রয়োজনীয় অর্থের পরিমাণটা একটু বাড়িয়ে দেওয়া হোক; কিন্তু দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল দৃঢ়তার সঙ্গে বলেছেন যে, তাঁরা এই ব্যবসাকে সেই সব মানুষদের থেকে দূরে সরিয়ে দিতে চান না যাঁদের উচ্চস্বপ্ন থাকা সত্বেওপকেটে পয়সা না থাকার কারণে অ্যামওয়ের সংস্কৃতি থেকে বঞ্চিত হতে হয়। প্রতিটি মানুষকে সুযোগ করে দেওয়ার পরম্পরা কোম্পানির উচ্চস্তরের মানবিক নীতির প্রতিফলন: আর এই নীতি কখনওপাল্টাবে বলে মনে হয় না, ড্রপ -আউটের হার যতই বেড়ে যাক না কেন।

তৃতীয়তঃ যাঁরা কোম্পানির সঙ্গে সম্পর্ক ছেদ করেন, তাঁদের

সঙ্গে কখনও শত্রুতার সৃষ্টি হয় না। তাঁরা চেষ্টা করেও অসফল হলে আফসোস করেন না। তাঁরা রেগে গিয়ে কোম্পানি ছেড়ে দেন এমনও নয়; শুধু ছেড়ে দেন - আর কিছু না। যতদিন এইরকম চলবে, অ্যামওয়ে কর্মীরা মনে করেন ততদিন পর্যন্ত ড্রপ -আউট নিয়ে তাঁরা উদ্বিগ্ন হবেন না। বেশীরভাগ মানুষেই অ্যামওয়েতে আসেন এবং যানও। যারা চলে যাওয়ার কারণ হিসেবে কারুরই অন্যায় বা ভুল জুড়ে থাকে না। আমরা একে অন্যের জন্য পরিপুরক ছিলাম না, তাই আমাদের ভিন্ন পথে চলাই ভাল।

যারা নবীনকরণ করেন না, তাদের ওপর অন্য একটা স্বাধীন সংস্থা সার্ভে করেছে।সেখানে প্রমাণ হয়েছে যে, অ্যামওয়ে থেকে ছেড়ে যাওয়া লোকেরা একটি বন্ধুত্বপূর্ণ পরিবেশে কাজ ছাড়েন। অ্যামওয়ের ছাড়ার কারণ হিসাবে তাঁরা যা বলেন সেটা ব্যবসায় সন্তুষ্টি বা অসন্তুষ্টি বিষয়ক নয়। সাধারণত ব্যক্তিগত কারণ অথবা নিজ সমস্যা। তাদের ব্যবসা ছাড়ার কারণ এবং বেশীরভাগ ডিস্ট্রিবিউটরদের ইচ্ছা হল পরবর্তী সময়ে তারা আবার এই ব্যবসায়ে ফিরে আসবেন।

অ্যামওয়ের ভূতপূর্ব কোনও ডিস্ট্রিবিউটর একজন নারাজ ব্যক্তি বা মহিলা যার বাড়ির বেসমেট বিক্রি না হওয়া পণ্যে ভরে থাকে - এইরকম ধারণা পুরোপুরি কাল্পনিক। এই সার্ভেতে ভূতপূর্ব ডিস্ট্রিবিউটরদের জিজ্ঞেস করা হয়েছিল যে, তাদের কাছে কতগুলি বিক্রি না হওয়া পণ্য পড়েআছে। কিন্তু ২৫০ জন লোকের মধ্যে একজনও বলেনি যে,তার কাছে একশ ডলারের মূল্যের বেশী পণ্যপড়েআছে। ৮০ শতাংশ লোকের কাছে ২০ ডলারেরও কম পণ্য আছে। আর যখন জিজ্ঞাসা করা হয়েছিল যে তারা সেই সব পণ্য অ্যামওয়েকে ফিরিয়ে দিতে চান কিনা? তো ২৫০ এর

মধ্যে ২৪৯ জনই অস্বীকার করেন এবং জানিয়ে দেন যে, সেই সব পণ্য তারা নিজের ব্যবহারের জন্য ব্যবহার করতে চায়।

চতুর্থতঃ যারা নবীনকরণ করান না, পরবর্তীকালে তারা আবার অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটর হয়ে যোগ দেন। বাস্তবিক ভাবেই, নতুন ডিস্ট্রিবিউটরশীপের আবেদন পত্রের মধ্যে প্রায় ২০ শতাংশ আবেদন পত্র এমন হয় যে, তাঁরা কোনও সময় অ্যামওয়ে ব্যবসাতে ছিলেন। এই রকমের পরিসংখ্যান বিগত কয়েক বছরে বেড়েই চলেছে। কখনও কখনও এই রকম লাভজনক ব্যবসা ভুল সময় শুরু হয়ে যায়, ফলে তার বৈবাহিক অথবা পারিবারিক সমস্যা সামনে এসে পড়ে। পূর্ণ সময়ের চাকরিতে সুখের অভাবও কম বেশী হতে থাকে, প্রয়োজনীয়তা এবং মহাত্মাকাঙ্খাও সময়ের সঙ্গে সঙ্গে পাল্টাতে থাকে; একসময় যাঁরা অ্যামওয়েতে সফল হওয়ার কথা ভাবতে পারতেন না তারাই এখন সাফল্যের গন্ধ পেতে শুরু করেন।

পঞ্চমত ঃ অ্যামওয়ে নতুন ডিস্ট্রিবিউটরকে সামিল করার আগে কোনও প্রশ্ন সামনে রাখে না। যে আসতে চায়, তার জন্য রাস্তা খোলা থাকে। আবেদনকারীর কোনও মৌখিক বা লিখিতপরীক্ষাও নেওয়া হয় না। সে এই ব্যবসার উপযুক্ত কিনা সেটাও বিচার করা হয় না। সেই কারণও অনেক লোকএই ব্যবসা ছেড়ে চলে যান। কারণ,আসলে ভূল করে তারা এসে পড়েছিলেন। কলেজ অ্যাডমিশন করানর অফিসারটি বলেন,'খোল দরজা,ঘুরন্ত দরজার মতন, এবং এটা এমন এক ধরণের সিদ্ধান্ত যা অ্যামওয়ের পরম্পরাগত খোলা দরজার নীতির মধ্যে ঠিক মতন খাপ খায়। কোম্পানির এই নীতিকে অনেক সমালোচনা শুনতে হয়েছে; কিন্তু এও বলা হয়েছে যে,

প্রত্যেককে সামিল করার ফলে সবাই সমান সুযোগ পায়; আমেরিকার স্বপ্নের এ এক অনিবার্য অংশ।

১৫. কিছুক্ষণের জন্য মেনে নিচ্ছি যে, ১৯৮৫ সালে ডিস্ট্রিবিউটরদের সঙ্গে অ্যামওয়ে কর্পোরেশনের ব্যবহার খুব ভাল ছিল। কিন্তু কী ভাবে মেনে নেব যে, ভবিষ্যতেএই ব্যবহার পাল্টে যাবে না কারণ, আজ এদের ব্যবসা এত বড় হয়ে গেছে? এর উত্তর তো অ্যামওয়ের ২৫ বছরের ইতিহাস থেকে পাওয়া যায় যে তাঁরা তাদের যোজনাতে কোনও পরিবর্তন করবেন না। আজ পর্যন্ত মার্কেটিং পদ্ধতির যত পরিবর্তন ঘটেছে তাতে ডিস্ট্রিবিউটরদেরই বেশি লাভ, বেশি বোনাস এবং বেশি সুবিধা পেয়েছেন। কখনও কোনও ডিস্ট্রিবিউটরকে ব্যবসায় লোকসান সহ্য করতে হয়নি। যেমন দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল বলেন, প্রতিটি অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটর একজন স্বেচ্ছাসেবক; এবং কোনও কর্পোরেশন যদি সেই স্বেচ্ছাসেবকদের সঙ্গে দুর্ব্যবহার করেন তবে তার ব্যবসা বন্ধ হয়ে যায়।

ভবিষ্যতে ডিস্ট্রিবিউটরদের লোকসানের আশঙ্কা ভিত্তিহীন এই কারণে এখানে অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরস্ অ্যাসোশিয়েশন বোর্ড অফ ডাইরেকটরস্ এর হস্তক্ষেপ কাজ হবে।বোর্ডে ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল, দ্য ভ্যস্ এবং অন্য নয়জন ডিস্ট্রিবিউটর (কানাডার পাঁচজন) আছেন, যাদেরকে ডিস্ট্রিবিউটরদের সম্মেলন প্রতিবছর নির্বাচিত করা হয়। এইবোর্ডের বৈঠকও হয় নিয়মিতভাবে এবং এখানে অ্যামওয়ের অবস্থা ও ভবিষ্যত পন্থা নিয়ে আলোচনা হয়। যদিও এই বোর্ডের কোম্পানির নীতিগত বিষয়ে হস্তক্ষেপ করার অধিকার নেই, এটা মালিকের হাতে। কিছু পরামর্শ দানের জন্য এই বোর্ড খুব গুরুত্বপূর্ণ

ভূমিকা পালন করে, যার মাধ্যমে ডিস্ট্রিবিউটরেরা তাঁদের সমস্যাবলী সরাসরি কর্পোরেট ম্যানেজমেন্টের কাছে পৌঁছে দিতে পারেন।

কোম্পানি এবং তার ডিস্ট্রিবিউটরদের মধ্যে অন্যের ওপর নির্ভরশীলতার কারণে এটা সম্ভব নয় যে, অ্যামওয়ের মার্কেটিং প্ল্যানে এমন নীতি নেওয়া হবে যার ওপর, এ.ডিএ.বোর্ড সম্মতি দেবেনা।

১৬. কোথাও পড়েছি যে দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল আমেরিকার সবচেয়ে বড়লোকদের মধ্যে অন্যতম। তাঁরা সঠিকভাবে কত বড়লোক ?

— কেউ জানেনা। বোধহয় দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেলও না। তবে এটা নিশ্চিত যে, জেনেও থাকলে বলবেন না। ভীষণ বড়লোকদের একটা আশ্চর্যজনক ঘটনা হল, তাঁরা সঙ্কোচের কারণে সে জানাতে চায় না এমন নয়; আসলে নির্দ্দিষ্ট কোনও সময়ে তাঁদের কাছে কত অর্থ আছে সত্যিই তারাও জানেন না। এই দুজনকে অনেকবার জিজ্ঞাসা করা সত্বেও তাঁরা বলেছেন যে, এটা তাদের ব্যক্তিগত বিষয় যার সম্বন্ধে লোককে তাঁরা জানাতে চাননা।

এতটা গোপনীয়তা রক্ষা করা সত্বেও সংবাদপত্র অনুমান করা শুরু করে দিয়েছে। আমেরিকার চারশ সবথেকে বড়লোকদের নামের তালিকা প্রকাশ করে ফোর্বস পত্রিকা । প্রতি বছরই এই তালিকায় দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেলের নাম থাকে। ফোর্বসের অনুমান অনুযায়ী একজনের নেট সম্পত্তি ২৫ কোটি ডলার । আবার ফরচুন পত্রিকা বলেছে এর পরিমাণটা ৩০ - ৫০ এর মধ্যে। দুই ক্ষেত্রেই দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন অ্যাণ্ডেল কোনও

মন্তব্য করতে অস্বীকার করেছেন। তাঁরা মনে করেন তাঁদের সম্পত্তির ব্যাপারে জনতার কোনও আগ্রহ থাকা উচিত নয়।

১৭. যদি এইভাবেই কেউ কোম্পানির সঙ্গে জুড়তে চায়, তবে অ্যামওয়ের পরিবর্তে অন্য কোনও কোম্পানিতে যোগ দেওয়া আরও ভাল নয় কি ? নতুন কোম্পানিতে ডিস্ট্রিবিউটর হয়ে প্রথমেই আমার কাছে নতুন সদস্য বানাবার সুযোগ আসবে, অনেক উপার্জনও হবে একসঙ্গে ?

—এটাও এক ধরণের গুজব যে, নতুন কোম্পানিগুলোতে পয়সা যেন মাটিতে পড়ে থাকে; শুধু সেই পয়সাকে তুলে নিলেই হল। যেন সেই টাকা ওঠানর লোকেরই অভাব। এই গুজবের মধ্যে এমন তর্কও লুকোন আছে, কারণ অ্যামওয়ে মাল্টিলেভেল কোম্পানি গুলোর মধ্যে অনেক পুরনো এবং ৪০ বছরেরও বেশী সময় ধরে কার্যকরি। তাই এই ধরণের উচ্চাকাঙ্খা নতুন লোকেদের শুরু করার পক্ষে একদমই উপযুক্ত নয়।

এই তর্কের সমস্যা হল যে, যে কোনও মাল্টিলেভেল মার্কেটিং কোম্পানিতে সাফল্যের সুযোগ প্রায় সমান সমান আপনাকে ঠিক একইভাবে সম্ভাবিত গ্রাহককে ডিস্ট্রিবিউটরে পরিণত করতে হবে। যদি কোনও কোম্পানিতে যোগ দিয়েই সাফল্য এসে যায়,তবে সেই সব কোম্পানি পাঁচ-দশ বছরের মধ্যেই মুখ থুবড়ে পড়বে। এই তর্ক অনুযায়ী, যখন কোম্পানি পুরনো হয়ে পড়ে, তখন নতুন লোকেদের এতে যোগ দেওয়া বন্ধ হয়ে যায়এবং সমস্ত এই ধরণের কোম্পানি ডুবে যায়। কিন্তু এটা সত্যি নয়।

অ্যামওয়ের সঠিক লাভের ফর্মুলা, যা বোনাস এবং

কমিশনের ভিত্তিতে তৈরী, সবার জন্য এক। প্রতিটি লেগ আপনার প্রথম লেগ, আর এই কারণে , কোম্পানি এতদিনপরেও ব্যবসায় প্রভূত উন্নতি করে চলেছে।

মাল্টিলেভেল সেলস্-এর আরও একটি ভূল ধারণা হল,যখন জ্যাক জিলকে ব্যবসায়ে আনে, তখন জ্যাক ব্যবসার লাভের একটা অংশ পায়; এরপর আবার জো-কে আনে, যার লাভাংশ তুলনামূলকভাবে কম; আবার জো জিনকে স্পনসর করে,লাভাংশ আরও একটু কম। এক্ষেত্রে সবচেয়ে বড় ডিস্ট্রিবিউটরটির থেকে যতদূরে যাওয়া হয়, আপনার লাভের পরিমাণ ঠিক সেইভাবে কম হতে থাকে এবং উপরের লোকটি লাভাংশের ঠিক ততটাই বেশি পেয়ে থাকেন। তাই আপনার কাজের দ্বারা অপরজন পয়সা উপার্জন করেন - এটা ভুল ধারণা। যদি তাই হত , তবে নতুন কোম্পানিতে শুরু থেকেই যোগ দেওয়া বুদ্ধিমানের কাজ বলে গণ্য হবে। কিন্তু এই রীতি সেরকম নয় যেভাবে অ্যামওয়ে বা অ্যামওয়ের মতন অন্যান্য শক্তিশালী মাল্টিলেভেল কোম্পানি কাজ করে।

অ্যামওয়েতে কোনও ডিস্ট্রিবিউটর যখন দ্বিতীয় জনকে স্পনসর করেন, তখন তাঁকে স্পনসর ব্যক্তির লাভ থেকে কোন অংশ দেওয়া হয় না। তার প্রাপ্য যেটা, সেটা কোম্পানি প্রদান করে। তাই সব ডিস্ট্রিবিউটরই কোম্পানির তহবিল থেকে নিজের কাজের হিসাব অনুযায়ী পয়সা বের করে নেয়।

১৮. অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটর হওয়ার জন্য কি বেশীর ভাগ লোকই সাধারণ চাকরী ছেড়ে দেয়?

— না। কিছু লোক এমন করেন, কিন্তু বেশীর ভাগ লোক এমন করেন না। অ্যামওয়ে এমনভাবে তৈরী হয়েছে যে,

শুরুর সময়ে এটা একটা পার্ট-টাইম ব্যবসা হয় এবং পরে পুরো সময়ের ব্যবসার সম্ভাবনা তৈরী হয়। অ্যামওয়ে নেতৃত্ব পরামর্শ দেন যে নতুন ডিস্ট্রিবিউটর তাদের চাকরি ততক্ষণ করুণ যতক্ষণ পর্যন্ত তাদের ব্যবসা প্রতিষ্ঠিতএবং স্থির হয়। বেশীর ভাগ লোকই এই উপদেশ গ্রহণ করেন।

ব্যাপারটির চরিত্র এমন যে, চাকরিকে সঙ্গে রেখে এটা করা যায়। শুরুর সময়ে খুব একটা উপাজন হয় না, যতটা হয় আপনার চাকরি থেকে। হঠাৎ বড়লোক হওয়ার ব্যবসা নয় এটা। এমন অনেক কোম্পানি আছে যারা প্রথমেই বড়লোক হওয়ার স্বপ্ন দেখায়, যাতে বেশী সংখ্যায় লোক এতে যোগ দেন। কিন্তু অ্যামওয়ে এসব মতামতে বিশ্বাসী নয় কোনভাবেই। অ্যামওয়েতে লোকেদের বলা হয় যে, প্রথমদিকে রোজগার বেশী হবে না, কিন্তু যদি কেউ ব্যবসাটি ধরে রাখেন তবে সময়ের সঙ্গে সঙ্গে তার রোজগারও বাড়তে থাকবে।

যদিও একে পূর্ণকালীন কাজ হিসাবে তৈরী করা হয়নি, কিন্তু অনেক ক্ষেত্রে অ্যামওয়ে ব্যবসা লোকেদের কাছে পূর্ণকালীন হয়ে গেছে।বেশীর ভাগ লোক অ্যামওয়েতে যোগদানের কারণ হিসাবে বলেন যে, তাঁরা তাঁদের চাকরিতে সন্তুষ্ট নন। এরকম কোটি কোটি মানুষ রয়েছেন যাঁরা কোনও না কোনও কারণে চাকরি পছন্দ করেন না। তাঁরা আসেন অ্যামওয়ে থেকে উপার্জন বাড়াতে এবং সন্তুষ্টি লাভ করতে। এই দুটি জিনিস যখন সে পেয়ে যায়, তখনই সে অ্যামওয়েকে পূর্ণকালীন উপার্জনের রাস্তা হিসাবে গ্রহণ করেন।

পরিসংখ্যান বলেছে, হাজার হাজার লোকের কাছে রাখা প্রতিশ্রুতি গুলি অ্যামওয়ে পূরণ করেছে। কতলোক পুরো সময়ের

জন্য অ্যামওয়ে ব্যবসা করেন, সেই হিসাব কোম্পানির কাছে যদিও নেই কিন্তু সেই সংখ্যাটা বেশ বড় বলে মনে করা হয়। সংস্থা জোর দিয়ে দাবি করে যে কোন পরিস্থিতিতে অ্যামওয়ে ব্যবসা কার্যকরি -পার্ট-টাইম এবং ফুল-টাইম। তাই বেশীর ভাগ লোকই চান চাকরির সঙ্গে সঙ্গে অ্যামওয়ের ব্যবসার মাধ্যমে কিছু অতিরিক্ত উপার্জন করা।

১৯. **অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরেরা এমন কেন করেন, যাতে মনে হয় তাঁরা কী বিক্রি করছেন লোকে জানতে না পারে? একজন আমাকে বলল যে, সে তার নতুন ব্যবসার বিষয়টা আমাকে জানাতে চায়, কিন্তু সে বলল না কী ধরণের ব্যবসা। পরে দেখা গেল, ব্যবসাটি অ্যামওয়ের। এই রকম রহস্য কেন?**

— বেশীর ভাগ কুশলী সেলসম্যানদের মতন অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরও ভাবেন যে, তাঁর কাছে ভীষণ আকর্ষণীয় একটা প্রস্তাব আছে। তিনি ভাবেন, যদি আপনি খুব মনযোগ নিয়ে তাঁর কথা পুরো শোনেন, তবে আপনিও অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটর হয়ে যাবেন।

তিনি আপনাকে বোঝানের ক্ষমতা রাখেন, যদি আপনি তাঁকে মাঝপথে আটকে না দেন, পুরো কথাগুলি শোনেন। কিন্তু কী হয়, এই ঘটনার আগে থেকেই যেমন অ্যামওয়ে সম্বন্ধে আপনার মনে আগ্রহ থাকে, তেমনই অনেক গুজবও থাকে। অ্যামওয়ে এমন এক ব্যবসা যার সম্বন্ধে প্রায় সব মানুষই কিছু না কিছু জানেন; এক সমীক্ষায় দেখা গেছে ৮৫ শতাংশেরও বেশী মানুষ অ্যামওয়ে সম্পর্কে শুনেছেন। কিন্তু সত্যি ঘটনাগুলো জানেন খুব কম জনেই। ডিস্ট্রিবিউটরটি অ্যামওয়ের ব্যবসাটি আপনাকে বুঝিয়ে দিতে চান, আপনার ভুল ধারণাগুলো যা

আপনি লোকমুখে শুনেছেন মাঝে যেন এসে না যায়।

এই সমস্যা সমাধানের জন্য তাঁরা কিছু পদ্ধতি গ্রহণ করেছেন। প্রথমে আপনার কথা তারা শুনে নেন এবং তারপরে তাঁরা কোম্পানির নাম প্রকাশ করেন। কিন্তু শুরুত্বেই কোম্পানির নামটি বলতে চান না। এইভাবে লোকেপ্রথম থেকেই অ্যামওয়ে সম্বন্ধেভাবার আগে, পরে এর যোজনাগুলি খোলা মনে শোনেন।

কিছু দৃশ্য প্রায়ই দেখা যায়; যেমন, ডিস্ট্রিবিউটর বলেন, "আমি আপনাকে জানাতে চাই, কীভাবে আপনি অতিরিক্ত উপার্জন করতে পারেন। সম্ভাবিত গ্রাহকটি জিজ্ঞাসা করেন, কোম্পানির নাম কী? ডিস্ট্রিবিউটর জবাব দেন, "আপনি ততক্ষণ কেন অপেক্ষা করছেন না, যতক্ষণ না জানতে পারছেন যে, আমাদের কোম্পানি কীভাবে কাজ করে?" এবারে ডিস্ট্রিবিউটরটির জন্য পথ খুলে গেল, যাতে সে "নিজের যোজনা দেখাতে পারেন" এবং গ্রাহকটি নতুন ভাবে পুরো কথাগুলি শুনতে চান, কারণ, অ্যামওয়ে নামটি প্রথমেই তাঁকে জানানো হয়নি। কোনও কিছু শোনার আগেই গ্রাহকটির পক্ষে কোনও সিদ্ধান্তে পৌঁছানো সম্ভব হয় না।

এইভাবে গ্রাহকের মনোযোগ আকর্ষণের পদ্ধতি অ্যামওয়ের যোজনা বোঝানোর একটি আকর্ষক পথ হিসাবে জনপ্রিয়তা পেয়েছে। অ্যামওয়ের লোকেরা এটিকে জিজ্ঞাসা শৈলী নাম দিয়েছেন। কারণ গ্রাহকটি তখন এটা জানার জন্য আগ্রহী হয়ে পড়েন, কীভাবে কোম্পানিটি কাজ করে এবং বিশদভাবে শোনার আগেই অস্বীকার করেন না।

অ্যামওয়ে কর্পোরেশন এবং সমস্ত উঁচুস্তরের ডিস্ট্রিবিউটরদের সাবধান করে দেন এই বলে যে, জিজ্ঞাসা ভাল,

কিন্তু বিভ্রান্তির সৃষ্টি করে কাউকে ডেকে নেওয়া ঠিক নয়। এই রকম ঘটনাও ঘটে কিন্তু অ্যামওয়েতে এতটা ঘটে না যতটা অন্য কোম্পানির ক্ষেত্রে হয়।

এধরণের কৌশল প্রয়োগে সম্ভাবিত গ্রাহকের মনে জিজ্ঞাসা জাগানো যায় না ববং এতে তাঁকে ধোঁকা দেওয়া হয়। "ঠিক আছে, খেলার জন্য আমরা শুক্রবার সন্ধ্যেতে যাবো।" কোনও কোনও সেলসম্যান বলেন। "আচ্ছা" তার বন্ধুটি হয়ত না জেনে বলে ফেললেন। কিন্তু শুক্রবার সন্ধ্যেয় যখন সাধারণ পোষাকে একটা ব্যাগ নিয়ে সেলসম্যানটি ক্লাবের বদলে স্থানীয় হোটেলের মিটিং রুমে নিয়ে যেতেলাগল। আপত্তি করলেন গ্রাহক বন্ধুটি ,"আমাদের তো খেলাতে যাওয়ার কথা ছিল।" ডিস্ট্রিবিউটরের এবার জবাব,"আমি তো মজা করেছিলাম। এটা কোনও ক্লাব বা খেলার মাঠ নয়। তুমি না চাইলেও এখন তোমাকে আমার ব্যবসার বিষয়ে শুনেযেতেই হবে।"

বলাই বাহুল্য এই ব্যবসা রীতিকে অ্যামওয়ের নেতৃত্ব একেবারেই পছন্দ করেন না। যদিও এই ধরণের ঘটে খুব কম; ঘটে কখনও কখনও।

অ্যামওয়ের মতন সংস্থার সম্ভাবিত ডিস্ট্রিবিউটরদের আকর্ষণ করার জন্য এই ধরণের রক্ষাত্মক শৈলী গ্রহণ করার প্রয়োজন কী? কারণ কিছু লোকের মনে কতগুলো ভুল ধারণা আছে। কিন্তু সত্যিই যখন তারা পুরো ঘটনাবলী জেনে নেন, তারা আশ্চর্য হয়ে যান, চোখ খুলে যায়। তাঁরাপরিসংখ্যান জেনে ফেলে স্বীকার করে নেন যে, যা তাঁরা জানতেন সেগুলো ভুল ছিল।

"কেউ যদিও সত্যিকারের অ্যামওয়ে কার্যপদ্ধতিসম্বন্ধে

জানার পরে এটা না করার সিদ্ধান্ত নেয়, তবে আমি কিছু মনে কবব না" একজন ডিস্ট্রিবিউটর বলেছেন, "কিন্তু খুব রাগ হয়, যখন শুনি কেউ না জেনেই বোকার মতন উল্টোপাল্টা ধারণার ভিত্তিতে অ্যামওয়েতে যোগ দেওয়ার ব্যাপারে অনীহা প্রকাশ করছে।"

সাধারণ লোক অ্যামওয়ে সম্বন্ধে সঠিক ভাবে জানেন না, এটা ঠিক কথা। কোনও কারণে অ্যামওয়েকেই এই সমস্যার সঙ্গে সবথেকে বেশী লড়াই করতে হয়। ভীষণ লোকপ্রিয়তার কারণেই এই ঘটনা ঘটেছে বলে মনে হয়। মন্টিলেভেল মার্কেটিং এর ধারণা বেশ নতুন এবং ঠিকভাবে এটিকে বোঝানো হয়নি বোধ হয়। সম্ভবত এইজন্য অনেক অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটর এই ব্যবসাটিকে আলাদা আলাদা পদ্ধতিতে করছেন কী কারণে সেটা কেউ জানে না, কিন্তু এটা ভীষণ সত্যি কথা যে, অ্যামওয়ের সম্বন্ধে গুজবের বাজার প্রয়োজনের থেকে বেশী গরম হয়ে থাকে। মহাত্মাকাঙ্খী ডিস্ট্রিবিউটরের সামনে সমস্যার সৃষ্টি হয়েছে যে, কোটি কোটি মানুষ ভাবেন যে তাঁরা অ্যামওয়ে সম্বন্ধে সব কিছু জানেন, বস্তুত পক্ষে তাঁরা জানেন খুবই কম।

অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটরেরা এই বিষয়টা নিয়ে মজা করেন। এই সংগঠনে অ্যামওয়ের কয়েকটি তথাকথিত বিশেষজ্ঞের গল্প বলা হয় যাঁরা এই ব্যবসার বিষয়ে এমন ধরণের কথাবার্তা বলেন যে তাঁদের অজ্ঞনতা খুব সহজেই প্রকাশ হয়ে পড়ে।

ডেনভরের এক স্টক ব্রোকার নিজের অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটর ক্লায়েন্টকে বলেন যে, তিনি নিউইয়র্ক স্টক এক্সচেঞ্জে অ্যামওয়ের স্টক সম্বন্ধে জানতে চাইছেন একই সাথে অ্যামওয়ে

স্টকের ওপরেও বরাবর নজর রাখছেন (আসল ঘটনা হল, অ্যামওয়ের নাম স্টক এক্সচেঞ্জেই নেই) অথচ অ্যামওয়ের মিটিংএ একজন সম্ভাবিত গ্রাহক তাঁর প্রতিবেশীকে বলেছেন যে, মিনেসোটা ইউনিভার্সিটিতে একসাথে পড়া একজন পুরনো বন্ধু এই ব্যবসা করে এত উন্নতি করেছে যে,এখন সে অ্যামওয়ের প্রেসিডেন্ট(দ্য ভ্যস্ একথা শুনলে নিশ্চয়ই অবাক হয়ে যাবেন) অথবা ডালাসের এক ট্যাক্সি ড্রাইভার তার যাত্রীদের বলেন যে অ্যামওয়েই অ্যাডল্ফস্ হোটেলের মালিক (যদিও তা নয়) অথবা পীটস্‌বার্গের কোনও পত্রিকার বিজনেস এডিটর খবর দেন যে, তাঁর বন্ধু দ্বিতীয় বিশ্বযুদ্ধের সময়ে অ্যামওয়ে বিক্রি করতে খুব কষ্ট হয়েছে (কোম্পানি শুরুই হয়েছে ১৯৫৯ সালে)....। এই ধরণের অনেক মিথ্যে গুজব! এই গুজবের সংগ্রহটিঅনেক বড়।

অ্যামওয়ে সম্পর্কে এত বড় বড় গুজব ছড়িয়ে আছে যে, বুদ্ধিমানের কাজ হতে কোম্পানীর নাম প্রকাশের আগে সামনের বন্ধুটিকে অ্যামওয়ের কার্যপ্রণালী এবং যোজনার সম্বন্ধে বোঝানো। এটা জিজ্ঞাসাশৈলীর উদ্দেশ্য এবং যে সব ডিস্ট্রিবিউটর সঠিকভাবে এর ব্যবহার করতে পারেন, তাঁরা বলেন, সম্ভাবিত গ্রাহক এই কথায় আপত্তি করেন না

২০. শুনেছি যে. অ্যামওয়ে আসলে আয়কর থেকে বাঁচার একটা উপায়, আয়কর কর্মচারিগণও এই নাম শুনে রেগে যান। এটা কি সত্য?

— ডিস্ট্রিবিউটররা আয়কর থেকে যাতে বেঁচে যান সেইজন্য অ্যামওয়ের সৃষ্টি হয়নি। এটা একটা ব্যবসার উদ্দেশ্যে বানানো হয়েছে, যার মধ্যে রয়েছে উপার্জনের অসীম সম্ভাবনা। আয়কর থেকে বাঁচতে যে সব পন্থা নেওয়া হয় সেগুলো আসলে

বড় লাভের পরিবর্তে বড় লোকসানের প্রতিশ্রুতি দেয়,অন্ততপক্ষে কাগজে কলমে; কিন্তু অ্যামওয়েতে লোকসানের কোনও প্রশ্নই ওঠে না।

অন্যদিকে, অন্যান্য ব্যবসার মতন অ্যামওয়ের ব্যবসাতেও নূনতম খরচ হয়। তো এই সামান্য খরচটি আয়কর জমা করার সময়ে লুকনোর দরকারটা কী? তাছাড়া সফল অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটররা কুশলী ব্যবসাদার; স্বভাবতই আন্তর্জাতিক রেভিনিউ সার্ভিস রেগুলেশনএর থেকে যথা সম্ভব লাভ ওঠানোর জন্য তাঁরা আইনি পরামর্শ নেবেন-এত আশ্চর্যর কী আছে?

আয়কর আইন আমাদের যে ছুট্ দেয়, তার লাভ ওঠানো কোনও অপরাধ নয়। দুর্ভাগ্যবশত সাধারণ লোকের কাছে এই আয়কর থেকে বাঁচার কোনও পথ থাকে না,কারণ তাঁদের উপার্জন হয় মাস মাইনে থেকে।

নিজ ব্যবসার ক্ষেত্রে এমন অনেক আইনগত রাস্তা খোলা থাকে যার সাহায্যে তাঁরা আয়করের পরিমাণ কম করতে পারেন। আর অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটরা নিজ ব্যবসার মালিক হন।

চাকরির ক্ষেত্রে কোনও কর্মচারির পক্ষে আয়কর লুকনো এইজন্য সম্ভবব নয়, কারণ মাইনে হাতে পাওয়ার আগেই আয়কর কেটে নেওয়া হয়। তিনি যদি আবার অ্যামওয়েতে যান, এই ব্যবসা থেকে যে আয় হবে সেটা আয়করের নিয়মের সম্পূর্ণ বাইরে। তিনি তাঁর ব্যবসার খরচ কমিয়ে ফেলেন; তার সুযোগও এখানে আছে। এক্ষেত্রে প্রথমবারেই তিনি আয়কর থেকে লাভ করতে শুরু করেন যে আই. আর. এস. আইন ব্যবসাদারদের

জন্য প্রযোজ্য কিন্তু চাকুরিজীবিদের জন্য নয়।

তার মানে, অ্যামওয়ে ট্যাক্স থেকে বাঁচার উপায় নয় এবং লাভজনক ব্যবসা পদ্ধতি।

আই.আর.এস.এরও অ্যামওয়ে সম্বন্ধে কোনও অভিযোগ নেই। কোনও অ্যামওয়ে ব্যবসাদারের আই.আর.এস. থেকে পাওয়া সুযোগ ব্যবহার করাতেও এর কোনও আপত্তি নেই। ১৯৮২ সালে গুজব ছড়িয়েছিল যে, অ্যামওয়ের ওপর আয়কর কর্মচারিরা না কি রেগে আছেন। ঐ একই সালে আমেরিকার সংসদ একটি দল তৈরী করেন, যাঁরা অ্যামওয়ের মতন ডাইরেক্ট সেলস্ ব্যবসা করে আয়কর ছুট পাওয়া ব্যবসাদারদের ওপর একটা রিপোর্ট তৈরী করেন। ওয়াল স্ট্রীট্ জার্নাল ছাড়াও অন্যান্য কিছু সংবাদপত্রে খবরটি প্রকাশিত হয়।

যে তথ্য এর মাধ্যমে উত্থাপিত হয়েছিল ত হল, এমন অনেকে আছেন যারা অ্যামওয়ে করেন আয়কর থেকে বাঁচার জন্য, ব্যবসার জন্য নয়। পত্রিকাটি বলেছিল, একজন করদাতা এই ভাবে ৭১৮ ডলার আয় করেছিল। কিন্তু তিনি দাবি করেন যে, তাঁর আয়করের পরিমাণ ১১৩৯১ ডলার, যার মধ্যে ৭৫০০ ডলার ছিল যাতায়তের খরচা এবং ঘরে লোকেদের মনোরঞ্জনের জন্য। অন্য একজন করদাতা দেখিয়েছেন তিনি অ্যামওয়েতে মাত্র ৩৬০০ ডলার উপার্জন করেছেন, অথচ তিনি দাবি করেছেন যে, আয়করে ১৪০০০ ডলার কেটে গেছে। এখানে জানানো দরকার, তিনি আগে চাকরি করে মোট ৫২০০০ ডলার রোজগার করতেন।

এইরকম উদাহরণ তাঁদের জন্য প্রযোজ্য যাঁরা অ্যামওয়েকে আয়কর থেকেবাঁচাবার হাতিয়ার হিসেবে ব্যবহার

করেন। যারা সফল অ্যামওয়ে, তাঁদের ক্ষেত্রে এটা বেশী মাত্রায় প্রযোজ্য। সফল এই লোকগুলো পয়সা কামাতে চায়, হারাতে নয়। এবং সত্যিকারের সৃষ্টিশীল মানুষের জন্য এখানে আছে অনন্ত সম্ভাবনা। এক আয়কর রিটার্নের এমন ঘটনাও পাওয়া গেছে, যিনি প্রথমে তাঁর পোষা কুকুরটিকে অ্যামওয়ে পণ্য দেখাশোনার জন্য রাখা হয়েছিল আর এইভাবে কুকুরটির পুরো বছরের খাওয়ার খরচ, ব্যবসাতে খরচ, হিসাবে দেখানো হয়েছে।

অ্যামওয়ে কর্পোরেশন এই ধরণের বিষয়ের অতি প্রচারে খুশী ছিল না; তাঁরা ঘোষণা করে দিলেন যে, আয়কর পদ্ধতি থেকে বাঁচার জন্য অ্যামওয়ে তৈরী হয়নি। ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল সংসদীয় কমিটির সামনে উপস্থিত হয়ে প্রমাণ দিলেন যে, এইভবে আয়করের নাম দিয়ে কোম্পানিকে ছোট করার বিরুদ্ধে সংস্থাটি প্রস্তুতি নিতে শুরু করেছে। শুধু তাই নয়, আই.আর.এস. কমিশনার বাস্কো এগারের সঙ্গে দেখা করে তিনি এ বিষয়ে বিবাদ আলোচনা করেন, কী ভাবে এই সমস্যার মোকাবিলা করা যায়, তা নিয়েও আলোচনা হয়।

সাধারণ লোক আয়কর আইন সব সময়েই অপছন্দ করেন। তাই এটা খুব একটা অস্বাভাবিক নয় যে, যাঁরা আয়কর বাঁচানোর রাস্তা খোঁজেন, তাঁরা এটা করেনও বাহাদুরী এবং চতুরতার সঙ্গে। আবার এটাও সত্যি কথা, খেলার নিয়মের মধ্যে থেকে খেলায় কোনও কিছুই আইনি অপরাধ নয়।

বোঝা গেল, অ্যামওয়ে আয়কর বাঁচানোর উপায় নয় বরং আয়কর থেকে বাঁচার জন্য কিছু মানুষ অ্যামওয়েতে আসেন। এত সুন্দর উপায় মানুষ এর আগে খুঁজে পায়নি। যতদিন কেউ আয়কর এবং অ্যামওয়ে ব্যবসার নিয়ম কানুন বুঝবেন,

ততদিন আয়কর বিভাগের তাঁকে নিয়ে কোনও সমস্যার উদয় হবে না এবং এর উল্টোটা।

২১. অ্যামওয়ে কি 'আমেরিকান ওয়ে-র সংক্ষিপ্ত রূপ?

— না, যদিও সাধারণ লোক এটি সত্য বলে মনে করেন। কিন্তু অ্যামওয়ের আইন উপদেষ্টাগণ জোর দিয়ে বলেন যে,এই নামটি সৃষ্টি করা হয়েছে। হতেপারে যে, নামটি তৈরীর সময় অসাবধান বশতঃ "আমেরিকান ওয়ে" নামটি এসে পড়েছিল; এটা হওয়াই স্বাভাবিক, কারণ, অ্যামওয়ের সমস্ত লোকই দেশপ্রেমী।

কিন্তু আইনের লোকেরা ঘটনাটিকে অস্বীকার করেন,তখন তো আমাদের বিষয়টি নিয়ে ভাবতেই হবে। কোম্পানিটি নাম বদল না করে বিদেশের মাটিতেও এতখানি অগ্রসর হতে পেরেছে, তার কারণ হল নামটি 'আমেরিকান ওয়ে' থেকেসৃষ্টি হয়নি। যেমন, যদি 'দি আমেরিকান ওয়ে অফ জাপান' শুনতে অদ্ভুত লাগে এবং অ্যামওয়ের মতন প্রতিষ্ঠিত একটা কোম্পানি এই নাম ব্যবহার করে কি ? তাই আমাদের মেনে নেওয়া উচিৎ যে, অ্যামওয়ে শুধুমাত্র একটা ব্যবসায়িক নাম।

২২. **আজকের পৃথিবীতে যেখানে বহুলোক গরীব এবং অনাহারে দিন কাটান, সেখানে লোকের কাছে জাহাজ অথবা হীরের আংটির গর্ব আমার একদমই ভাল লাগে না। তবে কী আমরা বলব যে, অ্যামওয়ে বস্তুবাদকে প্রশয় দেয়?**

— অ্যামওয়ে একটা ব্যবসা এবং যে কোনও ব্যবসা চলবে না যদি পয়সা উপার্জন না করা যায়। অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটর হতে গেলে যে সব গল্প আপনি শুনেছেন, যেমন এই ব্যবসায় অনেক বন্ধু-বান্ধবের সৃষ্টি হয় অথবা আত্ম প্রতিষ্ঠা

বাড়ে ইত্যাদি। সবই সত্যি হতে পারে। কিন্তু আগে এবং শেষে, অ্যামওয়ে একটা ব্যবসা। রাজনৈতিক, ধর্মীয় বা পরপোকার করা এর উদ্দেশ্য নয়; এর লক্ষ্য হল লোকেদের পয়সা উপার্জনের পথ খুলে দেওয়া, যাতে তারা ভৌতিক বস্তুগুলি কিনতে পারেন।

অ্যামওয়ে ব্যবসা নীতি পেরিয়ে অনেক দূরে যেতে পারে এবং ডিস্ট্রিবিউটরদের আরও ভাল জীবন শৈলী গড়তে সাহায্য করে। যদি আপনি একটা ছোট্ট ঘরে বাস করেন কিন্তু বড় ঘরে বাস করার স্বপ্ন দেখেন, তবে অ্যামওয়ের উপদেশ হল আপনি এগিয়ে চলুন আর নিজের কাছে এই ইচ্ছে স্বীকার করুন; নতুন একটা ঘর কেনার লক্ষ্য স্থির করে পরিশ্রম করুন সেই লক্ষ্যে পৌঁছবার জন্য। যদি আপনি প্রথম থেকেই কোনও বড় ঘরে বাস করেন এবং আপনার ইচ্ছে একটা মার্সিডিজ অথবা জাহাজ বা ছুটি কাটাতে হ্রদের ধারে একটা বাড়ি কেনার, তবে এতে কোনও অন্যায় নেই। অ্যামওয়ে মনে করেন, ভৌতিকসুখ সুবিধে বাসনা কোনও অন্যায় নয়, কিন্তু সেইজন্য চাই আপনার কঠোর পরিশ্রম এবং সৎপথে এগিয়ে গিয়ে সেই লক্ষ্যে উপনীত হওয়ার মানসিকতা।

বেশীর মানসিকতা - বেশী পয়সা, বেশী সুখ, বেশী আরাম, বেশী বিলাসিতার সামগ্রী এবং নিজের ইচ্ছেকে খোলা মনে প্রকাশ করা -এটাই অ্যামওয়ের দৃষ্টি ভঙ্গী ঃ এসবগুলো পাওয়ার জন্য যদি আপনি কঠিন পরিশ্রম করেন, অন্যের কাছ থেকে যদি জোর করে কেড়ে না নেন, তবে তার মধ্যে অন্যায়ের কী আছে?

ভৌতিকতার বিষয়ে অ্যামওয়ে আলোচিত হয় কারণ, অ্যামওয়েতে যোগ দিলেই লোকেদের স্বপ্ন পরিধি বাড়তে

থাকে।সেই স্বপ্ন বাস্তবে পরিণতও হয় কখনও কখনও।কোনও কোনও সময় সাফল্য আশ্চর্যজনক হয়ে ওঠে। ভালভাবে বেড়ে ওঠা অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরশীপে রোজগারের সম্ভাবনা প্রবল থাকে। মাঝে মাঝে 'ডায়মণ্ড এবং ক্রাউন' এত রোজগার করেন যে তাঁরা খুব বড়লোকেদের জীবনধারার সমকক্ষ করে নিজেদের গড়ে তুলতে পারেন। সাধারণভাবে আলোচনাটা শুরু হয় ঠিক এই সময়েই। শেভি যখন ক্যাডিলক হয়ে যান অথবা ইঁদুরের কোট পুরোমাপের মিঙ্কে পরিণত হয় এবং গরমের সপ্তাহের শেষটা কাটে ইউরোপের কোন সমুদ্র তটে তখন সমলোচকেরা তর্ক শুরু করেন এই বলে যে,এতটা সাফল্য ভাল নয়।

মোটামুটি সব আমেরিকানরা অর্থ ভালবাসে, অপছন্দও করে কোনও কোনও সময়ে। যদিও এই সমাজে পরিশ্রম এবং উদ্যমের মূল্যাঙ্কনও হয়, কিন্তু যদি কোন ব্যক্তি পরিশ্রম করে ধনবান হয়ে যান, সেটাকে ভাল চোখে দেখে না। আমরা মনে করতে শুরু করি যে, অর্থবল যাদের কাছে কম, তাদের সঙ্গে এ ঘোরতর অন্যায় হচ্ছে।

লাউডন ওয়েনরাইট লাইপত্রিকায় অর্থ নিয়ে এই রকম দ্বিমুখী ধারণা স্বীকার করেছেন,"ধন সম্পদের বিষয়টা আমাকে ভীষণ চিন্তায় ফেলে দেয় অপরাধবোধ (যদিও আমার মনে হয়,আমি এর যোগ্য নই), ভয় (কেননা, আমি এটিকে হারিয়ে ফেলতে পারি), আর অজ্ঞনতা (কারণ, এই বস্তু আমি সামলাতে পারব না)। তা ছাড়া ঈর্ষা (আমি আরও বেশী চাই) এবং লজ্জা (কারণ, এটা আমি জানি)। এক কথায় আমি অর্থের ব্যাপারে সামান্যতমও নিরপেক্ষ নই। যখন আমি নিজের মধ্যেই লোভের প্রতিফলন দেখতেপাই, অন্যের মধ্যেও সেটা আমার চোখেপড়ে।

যাঁরা অর্থ এবং ক্ষমতার পেছনে লেজ নাড়িয়ে ঘুরে বেড়ান সেটা নজরে পড়লেই আমি রেগে উঠি; বোধহয় এই জন্য যে, হয়ত আমিও সেরকম মানসিকতারই একজন।

অ্যামওয়ের সামাজিক মানসিকতার ইতিহাস ভীষণ প্রভাবশালী-চার্চ, হাসপাতাল, স্কুল, সাংস্কৃতিক সংস্থা এবং দানধ্যানের পেছনে অনেক পয়সা খরচ করেছে। এর ডিস্ট্রিবিউটররাও এই বিষয়ে কিছু কম নন। তবুও অ্যামওয়ের লোকেদের বড়লোক হওয়ার জন্য ক্ষমা চাওয়ার দরকার নেই, এই সরল কথাটি বারংবার বলতে হয়।

অর্থবান দ্য ভ্যস্ বোধহয় এই বিষয়টি সবচেয়ে ভাল বোঝাতে পারেন, "কেউ কেউ মনে করেন যে, বড়লোকদের থেকে পয়সা কমে গেলেই দরিদ্রদের কাছে সেই পয়সা চলে আসবে। এটা একেবারেই ঠিক নয়। যদি বড়লোকদের কাছ থেকে পয়সা কমে যায়, তবে সবার কাছ থেকেই পয়সা কমবে। যদি আপনি চান যে, গরুর গাড়িতে বসে রেলগাড়ির তুলনা করবেন, তবে স্বাভাবিক ভাবেই রেলগাড়িকে আপনি দাঁড় করিয়ে দিতে চাইবেন -এতে আশ্চর্যের কী আছে?"

অ্যামওয়ের উপর বস্তুবাদের আরোপ লাগানোর আগে একটি কথা আমাদের চিন্তা করা উচিৎ। যতই আমরা হীরের আংটি বা জাহাজের কথা শুনি না কেন, অ্যামওয়ে থেকে বোনাস হিসাবে যে পয়সা আসে ঘরের কাজের বস্তু বিক্রির মধ্য দিয়েই। তাই অতটা ওপরে অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটররা এখনও পৌঁছতে পারেন নি। অ্যামওয়ের আমদানি থেকেই তারা পছন্দ মতো জুতো কেনেন, মাসের খরচা করেন, বড়জোর মাঝেমধ্যে এক- আধটা পার্টির আনন্দ উপভোগ করেন। মানুষ অ্যামওয়েতে এসে

বড়লোকহয়। কিন্তু যদি একজন সত্যিই বড়লোকহয়ে যান তবে হয়ত অন্যজন সুখী জীবন কাটান।এটা খুব সাধারণ ভাবে একটা বড় ঘটনা।

২৩. **কাজ করা বন্ধ করে দেওয়ার পরেও অ্যামওয়েথেকে পয়সা উপার্জন করা যায়। এটা কি সত্যি কথা?**

— একই রকম রোজগার অ্যামওয়ের মতন ব্যবসার সবচেয়ে বড় আকর্ষণ। হ্যাঁ, সম্ভব। কিন্তু তখনই যখনই আপনি একটা মজবুতএবং বড়সড় ব্যবসা দাঁড় করাতে পারবেন। তারপরে আপনি কাজ না করলেও অথবা বেশী পরিশ্রম না করলেও অ্যামওয়ে পয়সা রোজগারের মেসিনের মতন আপনার পকেটে অ্যামওয়ে পয়সা এনে দিতে থাকবে।

কোনও সমুদ্রতটে বিলাসিতা করা আর ডাক মারফৎ আপনার রয়্যালটির চেক্ চলে আসার বিষয়টা ভাবতে সবারই ভাল লাগে। কিন্তু বিশাল একটা অ্যামওয়ে বাজ্য গড়ে তুললে তবেই সেটা সম্ভব। এটাই অ্যামওয়ে ব্যবসার শর্ত, যাকে প্রায়ই লোকে ভুলে যায়। এই ধরণের ব্যবসা তৈরী করা সত্যিই কঠিন কাজ। যাঁরা ভাবেন এটা খুব সহজ, তাঁরা এখনও টুথ কেয়ারি এবং ওল্ড সেন্ট নিকোলাস এ বিশ্বাস করেন।

অসাধারণ বিষয়টা হল, এই ধরণের ঘটনা সম্ভব, আর সেটা অ্যামওয়েতেই সম্ভব। অ্যামওয়েতে পয়সার স্রোত এমনভাবে ঘটে যেমনভাবে লেখকরা,অথবা রেকর্ডিং আর্টিস্টরা অথবা তেলের খনির মালিকরা রয়্যালটি হিসাবেপয়সা রোজগার করেন। হয়ত আপনি বই লেখেন আর তার জন্য পয়সা পান; কিন্তু যদি সেই বই অনেক বছর পরেও বিক্রি হতে থাকে এবং একই সঙ্গে প্রকাশকেরও লাভ হয় তবে সেই লাভের

কিছু অংশ লেখক পেয়ে যান। বই লেখার অনেক বছর পরেও।

ঠিক একইভাবে বেস্ট সেলিং রেকর্ড বা সিনেমা অথবা প্রাকৃতিক গ্যাস খনির মালিকও উপার্জন করেন। যতক্ষণ পর্যন্ত এগুলির মাধ্যমে উপার্জন হতে থাকে, ততক্ষণ এর শ্রষ্টা বা মালিকও লাভাংশ পেয়ে থাকেন। অ্যামওয়ে কর্পোরেশনও ঠিক এইভাবে প্রত্যেকটি ডিস্ট্রিবিউটরকে পুরষ্কৃত করে। যদি আপনি একটা অ্যামওয়ে ব্যবসা দাঁড় করান, তাহলে যতদিন পর্যন্ত সেই ব্যবসা থেকে কোম্পানির আমদানী হবে, ততক্ষণ সেই আমদানীর একটা অংশ আপনি পাবেন। অ্যামওয়ে ব্যবসা পদ্ধতির এমন একটা বিশেষত্ব যা অনেক অবিশ্বাস্য সাফল্য লাভের গল্প সৃষ্টি করেছে।

২৪. প্রায় সমস্ত ডিস্ট্রিবিউটরই দক্ষিণপন্থী কনজারভেটিভ্ নয় কি?

— অ্যামওয়েতে যাঁরা যোগ দেন, তাঁদের বেশীর ভাগই রাজনৈতিক এবং সামাজিক সচেতনতা ভীষণভাবে রক্ষণাত্মক। এর সহ-সংস্থাপক দুজনও কনজারভেটিভ রাজনীতিতে অংশ নেন।কিন্তু এটা বলাও ঠিক হবে না যে, ডিস্ট্রিবিউটরেরা "দক্ষিণ পন্থীদের ফৌজ।"

অ্যামওয়েতে ডিস্ট্রিবিউটররা সাধারণ ভাবে সামগ্রিক জনসংখ্যার প্রতিনিধিত্ব করেন এবং সমস্ত আমেরিকাটাই অ্যামওয়েতে একটু একটু করে দেখা যায়। বর্তমানে এতে অশ্বেত লোকদের সংখ্যাও বেড়ে চলেছে। শুধু তাই নয়, হিস্পেনিক, ইহুদি, এশিয় আমেরিকান ডিস্ট্রিবিডটরদের সংখ্যাও ক্রমাগত বাড়ছে।

ডায়মণ্ড পুরস্কার প্রাপক হিসেবে অ্যামওয়েতে প্রম

অশ্বেত ডিস্ট্রিবিউটর ছিলেন জর্জ এবং রুথহ্যাল্‌সি। স্বামী-স্ত্রী নিয়ে তৈরী এই দলটি ১৯৭৮ এর বর্ণভেদ সমস্যা পেরিয়ে এসে ইতিহাস রচনা করে ফেলেছেন। সেই থেকে, বেশ কিছু অশ্বেত ডিস্ট্রিবিউটর এই কাঙ্খিত পুরস্কারের লক্ষ্যে পৌঁছেছেন। হ্যালসিরা এখন ট্রিপল ডায়মণ্ড হয়ে গেছেন। তাই আজ কয়েকলাখ অশ্বেত এবং অন্যান্য সংখ্যালঘু লোক অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটর। অ্যামওয়ের বৈঠকেযারা শুধু শ্বেতাঙ্গদের দেখতেযান, সেখানে এতগুলো অশ্বেত লোককে দেখে অবাক হয়ে যান বইকি?

রাজনৈতিক ভাবেও অ্যামওয়েতে এই রকম বৈচিত্র দেখা যায়। যদিও রাজনৈতিক সার্ভে করলে দেখা যাবে, অ্যামওয়ে ব্যবসায় বেশীর ভাগ লোক রিপাবলিকান, কিন্তু ডেমোক্রেটিক সমর্থকও সেখানে কম নন। ১৯৮৪ সালে ফ্লোরিডার ডেমোক্রেটিক গভর্নর রুবেন অ্যাস্ক্যু যখন তার পার্টির পক্ষ থেকে রাষ্ট্রপতি পদের জন্য ভোটে দাঁড়িয়েছিলেন তখন অ্যামওয়েরই কিছু শীর্ষস্থানীয় ডিস্ট্রিবিউটর ভোটে দেখাশোনার কাজ করেছিলেন। নিউইয়র্ক টাইমস্‌ একসময় অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটরদের অ্যাস্ক্যু সংগঠনের মেরুদণ্ড বলেছেন। আটলান্টার জেনারেল লিখেছেন, 'অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটরদের নেটওয়ার্ক' তার সবচেয়ে বড় সমর্থক।

তার অর্থ এই না যে, টিপ ও'নীলকে অ্যামওয়ের ম্যান অফ দ্য ইয়ার ঘোষণা করা হবে খুব তাড়াতাড়ি। সত্যিই এমন না। নপুংসকদের অধিকার অথবা একপক্ষীয় নিরস্ত্রীকরণের মতন বিষয় এখনও অ্যামওয়ের মিছিলে প্রধান বিষয় হয়ে ওঠেনি। কিন্তু এটা পরিস্কার যে, 'দক্ষিণপন্থী'র যে লেবেল অ্যামওয়ের ওপর আটকে দেওয়া হয়েছে সেটা পুরোপুরি সঠিকনয়।

ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল তাঁর পার্টনারের মতনই রিপাবলিকান এবং অনুদার রাষ্ট্রপতি ফোর্ড এবং রেগনের সমর্থক, কিন্তু তিনি অ্যামওয়েতে রাজনীতি চিন্তাধারার প্রবেশ ঠিক বলে মনে করেন নি। ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল বলেন, ‘‘আমাদের স্থির বিশ্বাস যে, অ্যামওয়েতে সব রাজনৈতিক দলের লোকের জন্য জায়গা থাকা দরকার। বহুত্বের বিচারে অ্যামওয়ে খুব সমৃদ্ধ দেশ এবং এদেশের নাগরিকএকেঅন্যের রাজনৈতিকস্বাধীনতাকেসম্মানও করেন। আমার বিশ্বাস,অ্যামওয়ে এই পরম্পরার একটা অংশ, যাতে আমরা একে অন্যের রাজনৈতিক বিচারধারাকে সম্মান করি; সেই বিচারধারাতে আমরা একমত হই বা না হই।

২৫. শুনেছি যে, অ্যামওয়ে ইউনিয়ন বিরোধী। এটা কি সত্যি ?

— না, অ্যামওয়ে ইউনিয়ন বিরোধী নয়। এবং এ ব্যাপারে একদমই মাথা গলায় না। কারণ, এর এমন কিছু ভাল ডিস্ট্রিবিউটর আছেন, যারা একসময়ে লেবার ইউনিয়নের সদস্য ছিলেন। কিন্তু কর্পোরেশন পুরোপুরিই ইউনিয়ন -নিরপেক্ষ। কর্পোরেট অধিকারীগণ এটাও মেনে নেন যে, দুই বিষয়ের মধ্যে পার্থক্য থাকাটা খুবই স্বাভাবিক।

২৬. যদি আমি অ্যামওয়েতে আসি, প্রথমেই কী আমাকে অন্য এক ডিস্ট্রিবিউটরের হয়ে কাজ করতে হবে ?

— না, সে রকম কিছু নয়। অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটর হওয়ার একমাত্র উপায় হল, বর্তমানের কোনও এক ডিস্ট্রিবিউটরের দ্বারা নিযুক্ত বা প্রযোজিত হওয়া। এই নিয়ম পাল্টায় না। যদি আপনি অ্যামওয়ের কর্পোরেট হেড কোয়ার্টার্সে ফোন করে জানান যে আপনি অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটর হতে

চান, তবে তাঁরা আপনাকে আপনার অঞ্চলে ডিস্ট্রিবিউটরদের তালিকা দিয়ে দেবে; এবং বলবে যে, এদের মধ্যে যে কোনও একজনের সাথে যোগাযোগ করতে। সরাসরি তারা কাউকে ডিস্ট্রিবিউটর বানায় না। দ্বিতীয় ডিস্ট্রিবিউটরই আপনাকে নিয়োগ করবেন।

কিন্তু আপনি সেই ডিস্ট্রিবিউটরের হয়ে কাজ করতে পারবেন। যখন সে আপনাকে স্পনসর করবে তখন পণ্য সরবরাহ করা এবং প্রাথমিকভাবে ব্যবসার শিক্ষা দেওয়ার দায়িত্বও তাঁর। এবং সে আপনার বস, নিয়োগকর্তা না, মনে রাখবেন। অ্যামওয়ের নিয়মে নতুন ডিস্ট্রিবিউটর হিসাবে আপনার সাফল্যে সে আগ্রহী এইজন্য, কারণ, আপনার সাফল্যেই তাঁর সাফল্যের লক্ষণ। তাই সে আপনাকে স্পনসর করার জন্য সেই ডিস্ট্রিবিউটরটি অ্যামওয়ে থেকে কোনও পয়সা পাবে না। তিনি তখনই লাভবান হবেন যখন আপনি সফলভাবে অ্যামওয়ের কাজ করতে পারবেন।

অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটর এবং তাদের স্পনসরদের মধ্যে সম্পর্ক ভিন্ন ধরণের হয়। কিছু ক্ষেত্রে, নতুন ডিস্ট্রিবিউটর একবার স্পনসর হওয়ার পরে দ্বিতীয়বার আর সেই ডিস্ট্রিবিউটরের সঙ্গে দেখা করতেই চান না। তিনি তখন নিজ বলে ব্যবসাকে দাঁড় করাতে সচেষ্ট হন। আবার কখনও নতুন স্পনসর তার ডিস্ট্রিবিউটরের সঙ্গে খুব ভাল বন্ধুত্বের সম্পর্ক তৈরী করে নেন। হয়ত কয়েক বছর পর্যন্ত পার্টনার হিসাবে কাজও করে যান। ডিস্ট্রিবিউটরের সঙ্গে আপনার সম্পর্কের ওপর অ্যামওয়ে কোনরকম হস্তক্ষেপ করে না।

২৭. নতুন ডিস্ট্রিবিউটরটিও যে অ্যামওয়েতে লাভ করবেন তার নিশ্চয়তা কী?

—কোন নিশ্চয়তা নেই। অ্যামওয়ে পরিস্কার বলে দেয় যে, আপনি ঠিক ততটাই উপার্জন করবেন, ঠিক যতটা কাজ আপনি করবেন। অর্থাৎ ডিস্ট্রিবিউটর হিসাবে যোগ দিলেই যে আপনি উপার্জন করবেন এমন না। এখানে উপার্জনের অনেকগুলো রাস্তা আছে, তার মধ্যে বেশ কয়েকটা খুব সরল। যে ডিস্ট্রিবিউটরটি ব্যবসার প্রসারে কাজ করতে শুরু করেন, তাঁর লাভাংশ প্রথম দিকে কম থাকে, কিন্তু কিছুটা তো থাকেই। এর পরিমাণটা বাড়তে থাকে পরবর্তীকালে।

২৮. অ্যামওয়ে ব্যবসায় আসার কতদিন পরে আপনি নতুন ডিস্ট্রিবিউটরকে স্পনসর করতে পারেন?

— ব্যবসা শুরু করার সঙ্গে সঙ্গেই সেটা করা যায়। আলাদা ভাবে সময়ের অপেক্ষা করার কোনও প্রয়োজন নেই। নতুন কোন ডিস্ট্রিবিউটরকে প্রথম থেকেই অন্যান্য লোকেদের সঙ্গে ব্যবসার অভিজ্ঞতা ভাগ করে নেওয়ার অনুমতি এখানে রয়েছে। একজন লোক যে কোনও দিন অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটর হতে পারেন এবং তার পরের দিনই তিনি নতুন কাউকে এই ব্যবসায় আনতে পারেন।

কিন্তু আমার কথার অর্থ এই না যে, নতুন ডিস্ট্রিবিউটরটি শুধু স্পনসরের জন্যই কাজ করবেন। অ্যামওয়েতে কোনও লোক অন্যের জন্য কাজ করেন না (বিশদ বিবরণের জন্য ২৬ নম্বর প্রশ্ন পড়ুন)।

২৯. আমি মনে করি যে, অ্যামওয়ে ডোর-টু-ডোর ব্যবসা পদ্ধতি। অথচ আমার এক বন্ধু বলে যে, সেটা নয়; কোনটা ঠিক?

— অ্যামওয়ে ডোর টু ডোর সেলস্ একদম পছন্দ করে না।

কারণ অনেকগুলি ..... বিষয় ফুটে ওঠে। অ্যামওয়ে বিশেষভাবে ঘোষণা করে যে, এর ডিস্ট্রিবিউটরদের বিষয়ে এধরণের কথা বলা অনুচিত।

অ্যামওয়ে এমন একটা ডাইরেক্ট সেলস্ কোম্পানি, যা কোনও দোকানে বা বাজারে বিক্রির পরিবর্তে কোনও মানুষের দ্বারা বিক্রির পদ্ধতিতে সরাসরি ক্রেতার কাছে পৌঁছে দেয়। এখানে চেনা-জানা মানুষকে পণ্য বিক্রি করার উপদেশ দেওয়া হয়। এই ক্রেতাটি কোনও বন্ধু অথবা পরিবারের কেউ, অথবা পরিচিত হতে পারেন।

যখন অ্যামওয়ে শুরু হয়, সেই সময় কিছু লোক অ্যামওয়েরপণ্য ঘরে ঘরে বিক্রি করেন। কিন্তু আজ সেইপদ্ধতিটা পাল্টে গেছে। আর পরিবর্তন ঘটেছে ধীরে ধীরে। কিন্তু সাধারণ মানুষ এই পরিবর্তন সম্বন্ধে কিছু জানেন না। আসলে, পুরনো ভাবমূর্তি পাল্টাতে কিছু সময় লাগে।

৩০. শুনেছি, মাইকেল জ্যাকসন অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটর যদি তাই হয়, তবে আমার প্রশ্ন হলো, তাঁর মতন একজন বিখ্যাত মানুষের অ্যামওয়ে ব্যবসা করার কী দরকার ?

— না, মাইকেল জ্যাক্সন অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটর নন। যদিও, এই ধরণের গুজব এমন কিছু নতুন না। কিছুদিন আগে লোকেরা বলত জনি কারসন, স্যামি ডেভিস এমন কি রাষ্ট্রপতি রোনাল্ড রেগনও নাকি অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটর। এসবই ভিত্তিহীন খবর বলে অ্যামওয়ে মন্তব্য করেছেন।

অ্যামওয়ে কর্পোরেশন এমনিতেই বিখ্যাত লোকেদের নিয়ে উৎসাহী নয় বরং প্যাট বুন, জেমস্ মেরেডিথ এবং সেনেটর লোয়েল ওয়েকারের মতন বিখ্যাত মানুষদেরই

অ্যামওয়ে আলাদা নজরে দেখে না। যেমন একজন উচ্চস্তরের অ্যামওয়ে কর্মী বলেছেন, ‘‘আমাদের সংস্থার নীতি হলো, ডিস্ট্রিবিউটরদের আগের জীবন ইতিহাস অ্যামওয়েয়ের বিবেচনাধীন না। যখন আমাদের সঙ্গে কোনও বিখ্যাত মানুষ ছিলেন না, তখনও কথা প্রযোজ্য। এটা বিশেষ কোনও ঘটনা নয়।’’

৩১. অবসর সময়ে সপ্তাহে মাত্র তিন থেকে চার ঘন্টা কাজ করে কীভাবে লোকেরা বছরে পঞ্চাশ হাজার ডলার রোজগার করতে পারেন?

— বিষয়টি আমার মনে হয় খুবই স্বাভাবিক। কারণ, এই সামান্য সময়ে এত টাকা রোজগার করতে গেলে আপনাকে একটা মুখোশ এবং একটা বন্দুকের জোগাড় করতে হবে। সপ্তাহে তিন-চার ঘন্টা কাজ করে মাত্র এক বছরে পঞ্চাশ হাজার ডলার রোজগার করার কথা ভাবা মানে দিনের বেলা চোখ খুলে স্বপ্ন দেখা। যে লোকটি আপনাকে এই ধরণের কথা বলে, হোক না সে অ্যামওয়েয়েরই একজন, নিশ্চিত ভাবে সে সত্যি কথা বলছে না। হতে পারে, সময় এলে সে আপনাকে ফ্লোরিডার একটু নরম মাটি আপনাকে বিক্রি করে দেবে।

বছরে পঞ্চাশ হাজার ডলার রোজগার করা অসম্ভব না। এমন অনেকে আছেন যাঁরা অ্যামওয়েয়ের ব্যবসা করে এর থেকেও বেশী অর্থ রোজগার করেন। কিন্তু এর জন্য তারা অনেক সময়, অনেক পরিশ্রম এবং আরও অনেক নিষ্ঠা সহকারে কাজ করেছেন।

আবার, এমনও অনেকে রয়েছেন যাঁরা সপ্তাহে মাত্র তিন বা চার ঘন্টা কাজ করেন, হয়ত আরও কম। তাই তাঁদের উপার্জনও সেই অনুপাতে কম; এবং তাঁরা এই ব্যবসা করেন হাত

খরচা চালাবার জন্য। তাঁরা এই ব্যবসাতে পুরোপুরি ভাবে আসতে চান না।

এবার পরিস্কার হল, আপনি কী চান? বেশী পয়সা, না অল্প পয়সা। দুটোই একসাথে হবে না। বিশেষ করে শুরুর সময়ে ত কোনও ভাবেই সম্ভব না।

৩২. শুরু করতে হলে একজন নতুন ডিস্ট্রিবিউটরকেপণ্য কেনার জন্য কত টাকা লাগাতে হয়?

— সত্যি কথা বলতে কী, কিছুই লাগে না। কেননা, ব্যবসা পদ্ধতিটা এমনভাবে বানানো হয়েছে যে, এতে খুব গরীব লোকও অনায়াসে যোগ দিতে পারেন। তাই অ্যামওয়ের ব্যবসাতে প্রায় খালি হাতে যে কেউ কাজ শুরু করতে পারেন।

পদ্ধতি অনুযায়ী, নতুন ডিস্ট্রিবিউটর পণ্য সামগ্রী তাঁর ডাইরেক্ট ডিস্ট্রিবিউটরের কাছ থেকে কেনেন এবং গ্রাহককে বিক্রি করেন। তাঁকে পণ্য জমা করে রাখার দরকার হয় না; এবং রীতি অনুসারে আগে থেকে টাকা জোগাড় করা এবং সেটাকে লাগানোর প্রয়োজন নেই।

৩৩. আমার একবন্ধু অ্যামওয়েতে যোগ দিয়েই অ্যামওয়েকে ভীষণ ভালবেসে ফেলেছে। এখন তাঁর নিশ্বাস-প্রশ্বাস, ব্রেকফাস্ট, লাঞ্চ, ডিনারও যেন অ্যামওয়ের সাথে। সাফল্য কিএইভাবেই পাওয়া যায়?

— একদম না। অ্যামওয়ের জন্য পাগল হয়ে যাওয়া সাফল্য লাভের জন্য ভীষণ দরকারি এমন নয়; কিন্তু এই লক্ষণগুলি খুবপরিচিত। নতুন কোনও কাজ যদি কারুর খুব ভাল লেগে যায় তবে এই ধরণের ঘটনা শোনা যায় প্রায়ই। কারণ, সে এতে পায় তার যোগ্যতা, ভাবনা, উৎসাহের সঠিক মূল্য। ব্যাপারটা

কোনও সদ্য পাশ করা কলেজ ছাত্রের তার মনোমত কাজ পেয়ে যাওয়ার সমতুল্য। ঠিক তেমনই, একজন ভাল অ্যাথেলীট্ যদি নতুন কোনও খেলা, যেমন স্কিইং, তবে সেই মুহূর্তে সে আর নতুন কোনও বিষয়ে মনোযোগ দেয় না।

এইরকম সমর্পিত মানসিকতা অ্যামওয়ের নতুন ডিস্ট্রিবিউটরদের মধ্যে প্রায়ই দেখা মেলে। বিশেষ করে তাঁদের মধ্যে যারা সেই কাজে সফল হন। অ্যামওয়ে ব্যবসা গড়ে তোলার লক্ষ্যে সফল হলে কিছু মানুষের মধ্যে উল্লাস জেগে উঠে এবং অসামান্য পারদর্শিতায় তাঁরা এই ব্যবসায় ঝাঁপিয়ে পড়েন।

অ্যামওয়েতে যোগ দিয়ে মানুষ পুরোপুরি অ্যামওয়ের হয়ে যায় এবং এর বাইরের জগতের থেকে সম্পূর্ণ আলাদা হয়ে পড়ে। এই ধরণের মানসিকতায় ভয় পাবার কোনও কারণ নেই। কারণ এই ভয় অবান্তর।

৩৪. খবর পেয়েছি যে, কিছুদিন আগে অ্যামওয়ে কয়েক শত কর্মীকে মিচিগানের কারখানা থেকে বের করে দিয়েছে। এটা কি কোনও খারাপ সংকেত?

— ১৯৮৪ সালে অ্যামওয়ে সাত হাজার কর্মীর মধ্যে কয়েক শত কর্মীকে বের করে দিয়েছে। কোম্পানির ইতিহাসে এরকম ঘটনা প্রথম; সংবাদপত্রগুলিও এই খবরকে আকর্ষণীয় ঢঙে ছেপেছে।

কিন্তু সংবাদপত্র এই খবরটা ছাপেনি যে, মাত্র এক বছরের মধ্যে আবার তাদের কাজে ফিরিয়ে নেওয়া হয়েছে।

৩৫. মনে হয় যেন দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেলকে নিয়েই অ্যামওয়ের সৃষ্টি হয়েছে। তাঁরা থাকবেন না তখন অ্যামওয়ের কী পরিস্থিতি হবে?

— হ্যাঁ, যদিও এটা একটা সমস্যা, কিন্তু মানুষ দুটির বক্তব্য হল, যখন তাঁরা থাকবেন না তখন কী করে কাজ চলবে, তার ব্যবস্থাও তাঁরা করে রেখেছেন।

শুরুর দিকে অ্যামওয়েএকটা বড় পরিবারের রীতি অনুযায়ী কাজ করত। বেশীর ভাগ অগ্রনী ডিস্ট্রিবিউটরেরা একজন অন্যজনকে জানতেন এবং দ্য ভ্যস্ আর ভ্যন্ অ্যাণ্ডেলের নাম ধরে ডাকতেন। যদিও এই দুই সংস্থাপকএখনও কোম্পানি চালান এবং গুরুত্বপূর্ণ সিদ্ধান্তগুলো নিজেরাই নেন, কিন্তু প্রাত্যহিক কাজকর্ম কোম্পানির এক্সিকিউটিভ স্টাফেরাই করেন।

ভেঞ্চার মেগাজিন অনুযায়ী অ্যামওয়ে আমেরিকার তৃতীয় বড় কোম্পানি যাকে পরিচালনা করেন এর সংস্থাপকরাই। তাঁদের অনুপস্থিতিতে দ্বিতীয় প্রজন্মের দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল এসে পড়বেন। যদিও এটা একটা অনুমান মাত্র। কারণ, সংস্থাপকদ্বয় এখনও সুস্থ, সক্রিয় এবং তুলনামূলক ভাবে অল্পবয়সী। তাঁরা কোম্পানিকে উন্নতির শিখরে দেখতেচান, আর এই মুহুর্তে এই ধরণের তর্ক অবাস্তব যে, মাত্র কয়েকদিন পরে তাঁরা থাকবেন না। কোনও দুর্ঘটনায় যদি কেউএকজন না থাকেন, তবে তাঁরা মনে করেন যে, অ্যামওয়ের অগ্রগতি এতে থামবে না। কারণ, এর মোকাবিলার প্রস্তুতি ইতিমধ্যেই শুরু হয়ে গেছে।

৩৬. সংবাদপত্রে অ্যামওয়ের বিষয়ে এত খারাপ খবর ছাপে কেন?

— যখনই জাতীয় স্তরে কোনও নতুন নক্ষত্রের উদয় হয়, তা কোনও রাজনৈতিক নেতাই হোক বা চিকিৎশাস্ত্রের আবিষ্কার বিষয়ক হোক অথবা অ্যামওয়ের মতন কোনও কোম্পানি হোক, মিডিয়া জগৎ তখন এক নিশ্চিত চক্রের মতন

পুরা ধ্যান সেই ঘটনার ওপর কেন্দ্রীভূত করে।

সবার আগে আসে 'খুঁজে বের করার হিড়িক।' এই সময়ে বিষয়টি নতুন এবং আকর্ষণীয় মনে হয় এবং সংবাদপত্র মানুষকে প্রশংসাত্মক ঢঙে পরিবেশন করে। কিছুদিন পরে যখন প্রেস প্রশংসা করে হাঁপিয়ে ওঠে, তখন আসে দ্বিতীয় পর্ব—'আলোচনার হিড়িক' এই পর্বের সংবাদগুলি আলোচনামূলক এবং নেতিবাচক হয়ে ওঠে। চলে আলোচনার স্রোত, নেতিবাচক বিষয় গুলি বেছে বেছে ছাপতে থাকে; অর্থাৎ যে ঘটনাটিকে সংবাদ মাধ্যমে প্রথমে মাথার ওপরে বসিয়েছিল, সেগুলোকেই তারা এখন পদদলিত করতে শুরু করে। শেষ পর্যন্ত এই নেতিবাচক পর্যটিও উধাও হয়ে যায় এবং শুরু হয় তৃতীয় পর্ব; যাকে বলতে পারি 'ভারসাম্য পর্ব' এই পর্বে পৌঁছনর সময়ে সংবাদপত্র গুলোর মানসিকতা ভারসাম্যে চলে আসে। এখন তারা না নেতিবাচক, না ইতিবাচক।

যাঁরা সংবাদ জগতটিকে ভালভাবে লক্ষ্য করেন, তাঁরা খুব সহজেই দেখবেন যে, এই ঘটনা চক্রটি প্রায়ই সংঘটিত হয়। কখনও ঘটনাটি চলে কয়েক সপ্তাহ ধরে, কখনও বা কয়েক বছর ধরে। সেই রকমই একটা উল্লেযোগ্য উদাহরণ হল, ১৯৮৪ সালে গ্যারি হার্ট রাজনৈতিক নক্ষত্রের উত্থান। তিনি যখন ডেমোক্রেটিক প্রতিদ্বন্দ্বীকে পরাস্ত করলেন, তখন তার সেই উত্থান একই রাত্রের মধ্যে খববের শিরোনামে এসে গেল। পরের কয়েক সপ্তাহে মিডিয়া তাঁকে নিয়ে নাচতে লাগল এবং একজন নায়ক হিসাবে প্রতিষ্ঠা করল ঃ তিনি কতটা প্রগতিশীল, আশ্চর্যজনক এবং কেনেডির মত নেতা, তাঁর মধ্যে কতটা সম্ভাবনা এবং ক্ষমতা আছে ইত্যাদি। এবার এই খবর পুরনো হবার পরে শুরু হল পরের ধাপ ঃ নাম পরিবর্তনের ঘটনা, বিবাহজনিত কেচ্ছা। মিডিয়া এমনও লিখল যে, হার্টের বস্তুবাদের ওপর আসক্তির কারণেই

বিখ্যাত হয়েছেন,অন্য বিশেষ কোনও গুণ তাঁর মধ্যে নেই। এমনটি তাঁর রাজনৈতিক প্রতিষ্ঠাও এমন কিছু বেশি না। শেষ পর্যন্ত সমালোচনার তীর কোথাও থেমে গেল এবং আরম্ভ হল আর একটি সংবাদ পর্যায় ভারসাম্য পর্বঃ ব্রেকড্যান্সের বিষয়েই মিডিয়ার আচরন লক্ষ্য করুন। প্রথম তো এ বিষয়টিকে উৎসাহ দেওয়া হল, কতই না সুন্দর এই নৃত্যটি। পরে বলা হল, যদিও, এই নৃত্যটি আকর্ষণীয়, কিন্তু ছোট ছোট শিশুরা এর ফলে শারীরিক ক্ষতির শিকার হয়। তাদের মাংসপেশী এবং হাড়ের উপর প্রভাব পড়ে। শেষে এল ভারসাম্য মূলক আলোচনা। অথবা মানুষের কৃত্রিম হৃদয় প্রত্যারোপন ঘটনার মতন গম্ভীর বিষয়টিই ধরুণ। প্রথমে বলা হল ডাক্তার সত্যিই বাহাদুর, প্রতিভাবান এবং সমর্পিত। পরে আলোচনা হল, এটি ভীষণ ব্যয় সাপেক্ষ, মানুষের ওপর প্রয়োগের কুফল; বলা হল ,আধুনিক চিকিৎসাবিদ্যা শেষ পর্যন্ত মানুষের হৃদয়কেও ছাড়ছে না, এই চিকিৎসার প্রয়োগের জন্য কোন মানুষকে বেছে নেওয়া হবে। অবশেষে যথারীতিএবিষয়েও ভারসাম্য মূলক- আলোচনা শুরু হল।

অ্যামওয়েও একই ভাবে মিডিয়ার আক্রমন সহ্যকরে চলেছে। অ্যামওয়ে শুধুমাত্র একটা কর্পোরেশনই নয়, মিডিয়া এটা ভাল করে বোঝে। আর মিডিয়া একে কেবল ব্যবসার চোখে দেখে না বরং সামাজিক- ধার্মিক সংস্থা বলে বিচার করে।প্রেস সব সময়েই অ্যামওয়েকে সামাজিকএবং রাজনৈতিক রূপে খুব মহত্বপূর্ণ বলে মনে করে। যদিও সাধারণ ভাবে সংস্থাটিকে এই দৃষ্টিতে দেখা উচিৎ নয়।

শুরুর প্রথম বারো বছর, অর্থাৎ ১৯৫৯ - ১৯৭০ পর্যন্ত অ্যামওয়ে এতই ছোট সংস্থা ছিলযে, মিডিয়া এর উপর খুব একটা নজর দেয়নি। যখন এর বিক্রি ৪০০ কোটি এবং

ডিস্ট্রিবিউটরদের সংখ্যা কয়েকলাখ পৌঁছে গেল তখন সংবাদ জগত অ্যামওয়েকে 'আবিষ্কার' করল। কয়েকবছর পর্যন্ত চলল প্রশংসার ফুলঝুরি। বলাবাহুল্য অ্যামওয়ে একটা নতুন, আধুনিক, অপারমারিক ব্যবসা প্রতিষ্ঠান। একে মধ্যবর্গীয় আমেরিকান প্রয়োগ এবং নর্মান রকওয়েলের আঁকা ছবির পুনরায় প্রাণ প্রতিষ্ঠা বলে আখ্যা দেওয়া হল।

প্রশংসার এই স্রোত চিরকাল রইবে, এমনটি সম্ভব ছিল না। ১৯৭০- এর পর অ্যামওয়ে সংবাদের দ্বিতীয় পর্ব এবং ১৯৮৫ সালে তৃতীয় পর্বে পৌঁছল। প্রেস 'অ্যামওয়ে খুব উন্নত' বলতে বলতে ক্লান্ত হয়ে পড়ল একসময়, তারপর এর কমতি খুঁজতে ব্যস্ত হয়ে পড়ল। তাঁরা দৃষ্টি নিবদ্ধ করলেন এই সংস্থাটির সমস্যাবলীর দিকে। আস্তে আস্তে শেষ হয়ে এল এই দশাটিও এবং এখন অ্যামওয়ে একটি প্রমুখ আমেরিকান কর্পোরেশন রূপে প্রতিষ্ঠিত।

অ্যামওয়ের কর্মীরা এই আলোচনা চলাকালীন সময়ে ভাবলেন যে, মিডিয়া ইতিবাচক খবরের বদলে নেতিবাচক খবর প্রকাশে বেশি উৎসাহ দেখাচ্ছে। হয়ত সত্যিও এটা, কিন্তু তার মানে এই নয় যে, অ্যামওয়ের সঙ্গে প্রেসের শত্রুতা আছে। আসলে শুধু প্রেসই নয়, সাধারণ মানুষও ভাল খবরগুলোর তুলনায় খারাপ খবরগুলোর প্রতি বেশি উৎসাহ দেখায়। জন স্টিনব্যাক একবার বলেছিলেন, "আমরা গুণীদের শ্রদ্ধা করি, কিন্তু তাঁদের সম্বন্ধে খুব একটা আলোচনা করি না। সৎ খাজাঞ্চি, পতিব্রতা পত্নী, গম্ভীর শিক্ষাবিদ্‌দের প্রতি আমরা ততটা দৃষ্টি দিই না যতটা দিই অসৎ, নোংরা এবং সস্তা মানসিকতার মানুষের প্রতি।

১৯৭০ দশকে ওয়াটারগেট এবং ভিয়েতনামের

ঘটনাবলীর পরে এই ধরণের মানসিকতা আরও বেড়ে গেল। সাদা টুপি পরে সংবাদপত্র জগতের লোকেরা প্রমাণ করে দিল যে, সরকার কালো টুপিপরে আছে। যে সাংবাদিকটি তাঁর দেশের সৈন্যদের গুণগান করে তাদের জাতীয় নায়ক প্রমাণ করতে সচেষ্ট ছিলেন তাঁকেও অতটা সম্মান দেওয়া হল না, যতটা পেলেন একজন সরকারি অন্যায়, ভ্রষ্টাচার এবং উল্টোপাল্টা কাজ ফাঁস করে দেওয়া সাংবাদিক। এরাই কিন্তু খুব তাড়াতাড়ি জাতীয় নায়ক হয়ে গেলেন। ওয়াটারগেটের পর প্রায় সমস্ত বড় খবরই খারাপ হয়ে গেল; এবং ঠিক এই সময়ে অ্যামওয়ে যৌবনে প্রবেশ করল।

অ্যামওয়ের সার্বজনিক ভাবমূর্তির সঙ্গে অন্য একটি সমস্যা তৈরী হয়, এর ব্যবসা পদ্ধতি প্রকৃতির কারণে। অন্যান্য কোম্পানির মতন অ্যামওয়ে নিয়ন্ত্রিত কোম্পানি নয় যেখানে ''ক' সংখ্যক কর্মচারি পণ্য উৎপাদন করেন এবং সেই কোম্পানির মার্কেটিং বিভাগ 'খ'' সংখ্যক গ্রাহককে পণ্য বিক্রি করে। অ্যামওয়েতে প্রায় দশলাখ লোক নিজের ঘরে বসে কাজ করেন। এদের প্রত্যেকেতাদের অভিজ্ঞতাকেপ্রতিবেশী বা সম্প্রদায় অথবা বন্ধু-বান্ধবদের মধ্যে প্রতিনিধিত্ব করেন। সাবিকভাবে, ব্যবসার এই পদ্ধতিটা ভীষণ বিপজ্জনক।

অ্যামওয়ে কর্পোরেশন মুক্ত প্রবেশনীতির প্রতি অঙ্গীকার বদ্ধ। যতই একেআলোচনার মূল্য দিতে হোক না কেন, অ্যামওয়ে প্রেসের মুখ বন্ধ করার জন্য ডিস্ট্রিবিউটরদের সংখ্যা কমিয়ে দিতে পারে অথবা শুধু তাঁদেরই নিতে পারে, যাদের নির্দ্দিষ্ট যোগ্যতা রয়েছে। অথবা ডিস্ট্রিবিউটরদের ওপর বেশি নিয়ন্ত্রণ রেখে জনসম্পর্ক বিষয়ক সমস্যাগুলি কম করতে পারে।

কিন্তু, অ্যামওয়ে অধিকারীগণ বলেনযে, উভয় রাস্তাই

অনুসরন করলে কোম্পানির নীতিগত ভিত্তি অর্থাৎ সবার জন্য সুযোগ এবং ব্যবসার মালিকত্ব ভোগ করা,এর ওপর বিপরীত প্রভাব পড়বে। তারা বলেন, অ্যামওয়ের জাদুর আর একটা অংশ হল এখানে কেউ কোনও বন্ধনে আবদ্ধ নন। যাদের কাছে বেশি পুঁজি, শিক্ষা, অথবা প্রশিক্ষণ নেই তাঁদের কাছে বেশির ভাগ ব্যবসার সুযোগই কাজ হয়ে যায়, "ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল মনে করেন, "তাই আমেরিকান স্বপ্নগুলি ধীরে ধীরে কমে যেতে শুরু করেছে। অ্যামওয়েতে আমরা প্রতিজ্ঞাবদ্ধ, আমরা প্রত্যেকের জন্য দরজা খোলা রাখব, শুধু তাদের জন্যই নয় যাদের কাছে আর্টএবং প্রশিক্ষশ আছে। এটা ঠিক যে, অনেক কিছু বিষয় সীমিত করে দিয়ে আমরা সমস্যাগুলোর সমাধান করতেপারি; কিন্তু, যদি তাই করি, তবে যাদের আমরা সংস্থার ভেতরে ঢুকেও দিতে পারব না, তাঁরা কোথায় যাবেন? প্রতিটি মানুষকে অর্থবান বানানোর জন্য কিছুটা ঝুঁকি নিতে আমরা প্রস্তুত।"

৩৭. অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরশীপে কোন ধরণের মানুষ সাফল্য লাভ করেন?

— সত্যি কথা বলতে কী, এই প্রশ্নের সঠিক উত্তর দেওয়া যায় না। তথ্যের বিচারও কোনও রকম ছবি এই প্রশ্নের জবাবে আঁকা যায় না।

সাধারণ ভাবে যে সমস্ত গুণাবলী অন্যান্য ক্ষেত্রে মানুষকে সাফল্য দেয়, অ্যামওয়েতেও সেগুলো প্রযোজ্য। তাই, যাঁরা শিক্ষা, দ্বিতীয় ব্যবসা অথবা পেশাগত কাজে সাফল্য লাভ করেছেন, তাঁদের পক্ষে অ্যামওয়েতে সাফল্য পাওয়াও যুক্তিগত ব্যাপার। কিন্তু এর ওপর বিচার করে সফল ডিস্ট্রিবিউটরশীপের ভবিষ্যৎ করা ঠিক না, কারণ, এখানে এমন মানুষও রয়েছেন যাঁদের অতীত ততটা উজ্জ্বল নয়।

এইরকম রীতিঅ্যামওয়েতেএখন এতটাই সাধারণ যে, একঘেয়ে হয়ে গিয়েছে। এমন একজন মানুষ যাঁর কাছে অর্থ নেই, শিক্ষা নেই, আকর্ষণীয় ব্যক্তিত্ব নেই, নেই কোনও প্রশিক্ষণ। এই ধরণের মানুষও অ্যামওয়ে ব্যবসায় উচ্চশিখরে পৌঁছে গেছেন। এইরকম আরও অনেক উদাহরণ আছে যারা একদিন না খেতে পেয়েও অনেক উপরে উঠে কোটিপতি হয়ে গেছেন। তাই এই ধরণের উদাহরণ যে একটা অপবাদ, আজ সেটা বলা ঠিক হবে না।

অন্যদিকে, অ্যামওয়ের প্রগতি হওয়ার সময়ে অর্থাৎ বিগত দশবছরে বেশী সংখ্যায় পেশাদার লোক অ্যামওয়েতে যোগ দিয়েছেন; তাদের সঙ্গে সামিল হয়েছেন উচ্চ মধ্যমবর্গীয় লোকেরা। অ্যামওয়ে ইতিহাসের প্রথমদিকে ধারণা ছিল, এটা শুধু ব্লু কলার অথবা মাস মাইনের কর্মচারীদেরই আকর্ষণ করে। কেউ কেউ ভাবতেন, যাদের কেরিয়ার হিসেবে অন্য কোনও বিকল্প নেই, এই কাজ তাদেরই জন্য। অথবা পেশাদার লোকেদের এই ব্যবসার প্রবেশের ফলে অন্যদের সমস্যাই সৃষ্টি হবে। কিন্তু সমস্ত অনুমানই ভুল। আপনি গরীব অথবা বড়লোক যদি অ্যামওয়ের জন্য করেন, তাহলে জেনে রাখুন, অ্যামওয়েও আপনার সঙ্গে আছে।

আর একটা জনপ্রিয় ধারণা হল, যারা ভাল বক্তা এবং অন্যদের বোঝানোর ক্ষমতা রাখেন, তাঁরাই অ্যামওয়েতে উপযুক্ত। যদিও এই ধরণের লোক অ্যামওয়েতে আছেনও অনেক; কিন্তু সফল ডিস্ট্রিবিউটরের পরিচয় এভাবে দেওয়া যায় না। অন্যান্য মানুষের মতনই কথা বলেন তাঁরা, এর থেকে বেশী কিছু না। অন্ততপক্ষে ব্যবসা শুরু করার সময়ে তো নয়ই। ব্যবসায় যাতে থাকতে থাকতে তাঁরা পারদর্শী হয়ে যান। যদিও ডিস্ট্রিবিউটরদের

মধ্যে বেশ জনপ্রিয় মজা হল, ব্যবসায় আসার সময় আমি এত ঘাবড়ে ছিলাম যে, মৌন প্রার্থনার সময়েও লোকের সামনে দাঁড়াতে ভয় পেতাম।”

আর একটা ভুল ধারণা হল, ডিস্ট্রিবিউটর হওয়ার সঙ্গে সঙ্গেই একজনকে অনেক লোকের সামনে দাঁড়িয়ে বক্তৃতা দিতে হয়। লোকেরা যা করতে চায় না, সেইসব কাজে প্ররোচিত করাতে হয়। যদি সেটাই সত্যি হয়, তবে সক্ষম লোক এখানে আসতে চাইত না। আসলে প্রথম দিকে আপনার জন্য অন্য কেউ “প্ল্যান” তৈরী করে দরকার পড়লে সেই এসে লোকেদের বোঝায়। মঞ্চে না দাঁড়িয়েও লোকেরা ভাল মতন এই ব্যবসা করতে পারেন।

আশ্চর্যজনক ভাবে কেউ যদি একজন সফল অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরকে সামনে দেখে, তাহলে দেখা যাবে যে অন্য একটা সাধারণ লোকের মতনই। যেন তার মনে হতে থাকে যে, সামনে অ্যামওয়ের বড় ডিস্ট্রিবিউটরটি যেন তাকেই দেখছেন। তাঁকেই কিছু বলছেন, ব্যবহারটাও যেন তাঁর মতন। কিন্তু তিনি কোনও সুপারম্যান বা সুপারগার্ল নন যে, ঘরে আসতেই সবার ওপর যাদুকাঠি বুলিয়ে দেন। আসল কথা হল, সাধারণ মানুষেরা কঠিন পরিশ্রমে অসাধারণ হয়ে ওঠেন। দেখা গেছে, ডায়মণ্ড রোল কলের সময়ে সেই তালিকায় বিভিন্ন জাতি, বিভিন্ন পেশার, বিভিন্ন বয়সের এবং বিভিন্ন বৈশিষ্ট্যের লোকের নাম শোনা যায়।

৩৮. বিগতবছরে অ্যামওয়ের বিক্রির পরিমাণ কমে গেছে। এটা কি বিস্ফোরণের সংকেত ?

— ১৯৩৮ সালে অ্যামওয়ের ইতিহাসে প্রথমবার সেলস্ ভল্যুম্ কমে গিয়েছিল। (যদিও এই কমে যাওয়াটা ছিল শুধু উত্তর আমেরিকায়, আন্তর্জাতিক বাজারে বেড়ে গিয়েছিল) কোম্পানির কর্পোরেট রেভিনিউ ১৯৮২ তেছিল ১.৪ শত কোটি

ডলার যা ১৯৮৩ সালে ১.১ শত কোটি ডলার পর্যন্ত উঠেছিল। ১৯৮৪ সালেও এই পরিমাণটাই ছিল।

ডাইরেক্ট সেলস্ ব্যবসা বিশেষজ্ঞরা মনে করেন যে, ব্যবসার পরিমাণ কম হওয়া ও বাজারের সাধারণ মন্দার সঙ্গে নির্ভরশীল, যদিও অ্যামওয়ের নিজস্ব সমস্যার জন্য এর ব্যবসা কমে গিয়েছে, এমনটি ভাবার কোনও কারণ নেই। এই দুই বছরে সমস্ত ডাইরেক্ট সেলস্ কোম্পানির ব্যবসার পরিমাণ কমেছে। অ্যাভন, মেরী কে কস্‌মেটিক্স্, টাপারওয়্যার এবং শেফলীর মত কোম্পানির অবস্থা অ্যামওয়ের থেকেও খারাপ ছিল। যেমন মেরী কে এর স্টক মূল্য ৬৫ শতাংশ কম ছিল, শিকাগো ট্রিবিউন অনুযায়ী ট্যাপার ওয়্যারের লাভও ভীষণ কম ছিল।

ওয়াল স্ট্রীট বিশ্লেষক এমা হিল মনে করেন, অর্থনৈতিক পরিবর্তনই ডাইরেক্ট সেলস্ ব্যবসা সমস্যার প্রধান কারণ। একই সাথে জানানো দরকার, ১৯৮০ সালে যেখানে ২৫০ টা ডাইরেক্ট সেলস্ কোম্পানি ছিল, সেটা এখন বেড়ে ৪০০তে পৌঁছেছে।

মর্গ্যান স্ট্যানলী সংস্থার একজন বিশ্লষকও এই বক্তব্যর সাথে একমত। ওর্য়াকিং মাদার ম্যাগাজিনকে দেওয়া এক সাক্ষাতকারে ডাইরেক্ট সেলস্ বিশেষজ্ঞ ব্রেণ্ডা ল্যান্ড্রী বলেছেন, "সংক্ষেপে বলা যায়, আমেরিকায় ১৯৮৩ সালে পার্ট-টাইম চাকুরে লোকের সংখ্যা কমে গিয়েছিল, কারণ সেই সময় অন্যান্য অনেক পার্ট-টাইম কর্মসংস্থানের সংখ্যা কমে যায়।

অধিকাংশ বিশেষজ্ঞ এ ব্যাপারে একমত যে, অ্যামওয়ে এবং বাকী ডাইরেক্ট সেলস্ কোম্পানীগুলোর ব্যবসায় যে মন্দা

দেখা গেছে সেটা প্রধানতঃ দেশের অর্থ ব্যবস্থার কারণ। অনুমান করা যায়, খুব শিগগিরিই এই সব কোম্পানির পণ্যের চাহিদা বাড়বে। অ্যামওয়ের অফিসারেরা মনে করেন, যে কোনও কোম্পানি সে যতই বড় হোক না কেন, সর্বদা উপরের দিকে যেতে পারে না। ২৩ বছর ধরে ক্রমাগত উপরের দিকে ওঠার পরে এবার কোম্পানিটিকে একটু থামতেই হয়। কিন্তু তার মানে এই না যে, গ্রাহকের অথবা সম্ভাবিত ডিস্ট্রিবিউটরদের কাছে অ্যামওয়ের আকর্ষণ কম হয়ে গেছে।

দেখা গেল, ডাইরেক্ট সেলস্ ব্যবসার এই কঠিন সময়ে অ্যামওয়ে বেশী মজবুত এবং কুশল কোম্পানি রূপে প্রতিষ্ঠিত হয়েছে। বিগত বছরগুলোতে দ্য ভ্যস্ এবং ভ্যন্ অ্যাণ্ডেল কর্পোরেট স্টাফদেরকে নতুন উদ্যমে কাজ করতে উদ্যোগী হতে বলেন। সঙ্গে রইল নতুন পণ্য বিকাশের রণনীতি। ১৯৮০ র দশকে দুজনেই এই চ্যালেঞ্জের মোকাবিলা করলেন সেই উদ্যম এবং নিষ্ঠা নিয়ে যা অ্যামওয়েকে তৈরী করার সময়ে কাজে এসেছিল।

"এই কোম্পানি সৃষ্টির সময়ে আমরা গত রাত্রের বা গতবছরের কথা মাথায় রাখিনি," দ্য ভ্যস্ মন্তব্য করলেন, "তখন শূণ্য থেকে শুরু করে 'অনেক কিছু' করেছি। এখন এই 'অনেক কিছুকে' বড় কিছু করে গড়ে তুলতে চাই।

* * * *

১০

ভীড়ের মধ্যে চেনা মুখ

অ্যামওয়ে রাজ্যের যে সব মানুষের ছবি চোখে পড়ে সেটা আসলে একটা গ্রুপ ছবি— মানুষের ভীড়। আলাদা আলাদা ভাবে সব চেহারাগুলোকে ভাল করে দেখলে কিন্তু সহজেই "অ্যাভারেজ" এবং "টিপিক্যাল" মুখগুলো বেছে নেওয়া যায়। অন্যান্য ব্যবসা মুখী লোকেদের থেকেঅ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরেরা অনেক দিক থেকে আলাদা।

মাটি খুঁড়ে হীরে বের করে এনেছেন, এমন ডিস্ট্রিবিউটরেরা মানুষের দৃষ্টি আকর্ষণ করে নেন খুব সহজেই। ভীড়ের মধ্যে থেকেও আলাদা করে দেখা যায় যাঁদের , তাঁদের অ্যামওয়ে টেনে নেয়, পুরস্কার দেয়। এইসব মানুষগুলির মধ্যে রয়েছে অসাধারণ জীবনিশক্তি, উচ্চাকাঙ্খা এবং ভবিষ্যৎ খুঁজে নেওয়ার দৃষ্টি শক্তি।

তাঁদের মধ্যে কিছু লোকেদের কথা আমি এখানে বলব। আপনার পরিচিত গণ্ডীর মধ্যে যদি এঁরা থাকেন, তবে এঁদের

নিশ্চিতভাবেই চিনতে পারবেন। একজন অ্যামওয়ে দর্শক এদের সম্বন্ধে শুনতে বা জানতে চান তাহল ঃ—

শ্রীমতি এবং শ্রী আমেরিকা

আপনি আপনার মাকে যদি অ্যামওয়ের সার্বজনীনতা, সৌন্দর্য এবং সম্মাননীয়তা বোঝাতে চান, তবে সবথেকে ভাল উপায়, কোনো একরাত্রে খাবার জন্য পল্ আর ডেব্বী মিলারকে ঘরে নিমন্ত্রণ করুন। ভীষণ পরিস্কার-পরিচ্ছন্ন এবং আমেরিকান ও অ্যামওয়ের বিশ্বাসী চরিত্রের প্রতিফলন দেখা যাবে এই দম্পতির ব্যবহারে।

মিলার দম্পতি তিরিশ বছর বয়স পেরিয়েছেন এবং থাকেন নর্থ ক্যারোলিনার রেলওয়ে অঞ্চলে; শিশুসুলভ উচ্ছ্বলতায় ভরা। একসময় পল্ নর্থ ক্যারোলিনা বিশ্ববিদ্যালয়ের হয়ে ভাল ফুটবল খেলতেন, যথেষ্ঠ স্মার্ট এবং অবলীলায় দলের কোচকে 'স্যার' বলে ডাকতেন - কিছু বলার আগেই! মেয়েরা খুব পছন্দ করত। ডেব্বীর সঙ্গে তার ব্যবহার খুব মানান সই। ডেব্বী ওয়েক ফরেস্টের মেজরেট ছিল এবং খুব আকর্ষণীয়া। একটা বিয়ের অনুষ্ঠানে তাঁদের পরিচয় হলো। ভায়োলিনের সঙ্গীতের মাঝে তাঁরা আরও নিজেদের কাছাকাছি এলেন। সবকিছু একদম গল্পের মতন।

এই ধরণের গল্পের জল অন্যদিকে গড়িয়ে যায়। ফুটবলারটি এই সময় সেকেণ্ড হ্যাণ্ড গাড়ীর সেলসম্যান হয়ে পড়ল, মদ্যপানও চলছে খুব; আর ডেব্বী তার উজ্জ্বলতা হারিয়ে মাত্র ৩০ বছর বয়সেই হতাশায় ডুবে গেল....... এই দম্পতি কিন্তু সেরকম নন। ইউনিভার্সিটির পড়া শেষ করে পল্ আইন নিয়ে

পড়াশোনা করলেন। অ্যাটর্নীও হলেন; ডেব্বীর হাসি যেন এখন আরও সুমধুর। যে বস্তুতে তাঁরা হাত রাখে, সেটাই সোনা হয়ে যায়!

অ্যামওয়ের ব্যবসাও এঁদের কাছে সেইরকম। অ্যামওয়ের ডিস্ট্রিবিউটর হওয়ার সময়েপল্ 'ল' স্কুলেপড়তেন। কিন্তু আজ তাঁদের ব্যবসা ভীষণ ভাবে বেড়ে গেছে। বেড়েছে পয়সার লেন-দেনও। এখন এমন অবস্থা যে, পল্‌কে তাঁর 'ল' অফিস প্রায় বন্ধকরেপুরো সময়টাই ব্যবসাতে মনোনিবেশ করতে হয়েছে। ডেব্বির অ্যামওয়ে পরিবার এখন বেশ বড় এবং এই ব্যবসার পার্টনারশিপের শেয়ার এত বেড়ে গেছে যে, সেটা বেশ চোখে পড়ে। এতকিছুর মধ্যেও কিন্তু পল্ তাঁর নিজস্ব টেনিস কোর্টে নিয়মিত টেনিস খেলেন। দুজনকেই দেখতে বেশ ভাল লাগে।

আপনিও কী আপনার মাকে "নতুন অ্যামওয়ে" দেখাতে চান? তাহলে সামনের রবিবার রাত্রে মিলার যুগলকে রাত্রে খাবার টেবিলে ডেকে নেন। আপনার উদ্দেশ্য সফল করার এর থেকে ভাল রাস্তা আর নেই!

ওঃ কানাডা

কিছু মানুষ আছেন, যাঁরা তাঁদের পরিবেশের পরিচয় অন্যভবে দেন। আসলে, তাঁরা যে জায়গায় মানুষ হয়েছেন সেখানকার অভ্যেস এটা। জিম জান্জ ঠিক সেই ধরণের মানুষ। আসলে ইনি পশ্চিম কানাডার বাসিন্দা। এবং এখন সে তাঁর স্ত্রী শ্যারনকে নিয়ে ভনকোভার শহরে বাস করেন। এই শহরে তাঁর অ্যামওয়ের ব্যবসা, যেটা আজকের দিনে উত্তর আমেরিকার

সবচেয়ে বড়।

জান্জ-এর এক ধরণের নিজস্ব রীতি আছে। তাঁর উদ্যমী, নির্ভীকতা, অপ্রতিরোধ্য মনোবল পশ্চিম কানাডার মানসিকতার সুন্দর সংমিশ্রনের মতই চোখে পড়ে। তাঁকে যে কোনো লোক রয়্যান কানাডিয়ান মাউন্টেড পুলিশের লোকবলে ভাবতে পারে। বিরাট চেহায়ায় যখন তিনি রেগে যান, তখন যেন একেবারে ফেটেপড়েন। হাসলে ঘর কেঁপে ওঠে, আর কোনো কাজ শুরু করার আগেই যেন সেই কাজটা আপনা-আপনিই হয়ে যায়!

জিম আর শ্যারন আলবার্টার এক রক্ষশীল পরিবারে মানুষ। কুড়ি বছর আগে অ্যামওয়েতে যোগ দেওয়ার সময়ে তিনি ক্যালগারিতে একটা স্কুলে পড়াতেন। এই কয়েক বছরে অনেককিছু বদলে গেছে, মাত্র কয়েকটি ডলাররোজগার করতেন শিক্ষকটি, তিনি এখন বেশ হোমরা-চোমরা গোছের নেতা এবং ভাল টাকার মালিক; যা তিনি আগে কখনো ভাবেন নি বা আশা করেন নি। জীবনের ভিত্তি কিন্তু পাল্টায় নি। ক্রিশ্চান ধর্মের প্রতি অনুরাগ এখনো আগের মতনই আছে। তাঁদের পরিবার এবং ধর্মীয় মানসিকতা আজও সবার ওপরে; চল্লিশ বছর বয়স হলেও শ্যারণের মিষ্টি হাসি কোনো গ্রাম্য কিশোরের মন গলিয়ে দেয়। সেই ১৯৬৪ সালের তুলনায় আজ যেটা শুধু বদলেছে তা'হল এখন এদের কাছে যথেষ্ট অর্থ এবং সময় এসেছে যা তাঁদের খুশী মেটাতে যথেষ্ঠ। এবং ব্যবসার সম্পূর্ণ মালিকানা শ্যারণের মুখে ফুটিয়ে তুলেছে আরও বেশী হাসি।

ফেলে আসা জীবিকা

টম পেইন একজন দাঁতের ডাক্তার। না, বলা ভাল, তিনি একসময় দাঁতের ডাক্তার ছিলেন। সে সময় তাঁর জন্মভূমি অ্যালাবামার গুন্টার্সবিলে ভাল পসারও ছিল। অ্যালাবামার বিশ্ববিদ্যালয়ের ডেন্টাল স্কুলে পড়ার সময়ে তার স্ত্রী ক্যারোলিনের সঙ্গে পরিচয়। এরপর উত্তর আফ্রিকায় নৌ-সেনা বাহিনীতে যোগ দেওয়ার পর শুরু হয় তাঁদের রোজগারের জন্য সংঘর্ষ।

হঠাৎ একদিন টম অসুস্থ হয়ে পড়লেন। হাসপাতালের বেডে শুয়ে তিনি বুঝলেন যে, পয়সা উপার্জনের অন্য কোন পথ দরকার; কারণ, প্রফেশনালরা নিজের জায়গায় যতক্ষণ কাজ করতে পারবেন, ততক্ষণই পয়সা— কাজ না করলে পয়সা নেই। সেই থেকে টমের টাকা রোজগারের অন্য পথ খোঁজার সন্ধান মাথায় ঢুকলো। অবশেষে খুঁজে পেলেন অ্যামওয়েকে এবং এখন, প্রায় পনেরো বছর পরে, তিনি পুরনো ব্যবসা বিক্রি করে দিয়েছেন। রাজার হালে তিনি আজ উপভোগ করছেন জীবনের স্বাদ।

গুন্টার্সভিলে জায়গাটি পেইন দম্পতির ভীষণ পছন্দের জায়গা। লেকের ধারে তাঁদের বিরাট বাড়ীটি আজ চাওয়া এবং পাওয়ার সুন্দর সৃষ্টি। জর্জিয়ার বিগ্ কানের পাহাড়ী স্থানে আর একটি ঘরের এবং কোলোরাডোর স্টিমবোট্ স্প্রিংগস্-এ স্কী গ্রাউণ্ডের মালিক। তাঁদের ছেলে, শ্যাটান্‌গার খুব নামকরা বেইলর স্কুলে পড়াশুনা করে। আজ পেইন যুগল বলেন, দাঁতের ডাক্তারী করে যা পাওয়া যায়, অ্যামওয়েও তাঁদেরকে সে সব কিছু দিয়েছে; এছাড়াও তাঁরা পেয়েছেন আরও বেশী সুরক্ষা এবং

অপ্রয়োজনীয় জিনিসগুলোর থেকে মুক্তি।

একটি বড় এবং সুখী পরিবার

অ্যামওয়ে কর্মীরা অ্যামওয়েকে "একটি বড় এবং সুখী পরিবার" বলে থাকেন। উত্তর ক্যালিফোর্নিয়ার স্যান জোস এলাকার ডেলিসলে দম্পতি যখন ঐ কথাগুলি আবার বলেন, তখন যেন হয়, যে তাঁরা ঠিকই বলেছেন। ১৯৬২ সালে ফ্র্যাঙ্ক আর রীটা ডেলিসলে সমুদ্রের ধারে বাসা বাঁধলেন। উজ্জ্বল ভবিষ্যতের খোঁজে ম্যাসাচুয়েটস্ শহরে ছাপাখানায় কর্মরত ফ্র্যাঙ্ক ক্যালিফোর্নিয়ায় চলে গেলেন। কিন্তু তিনি তার বদলে খুঁজে পেলেন অ্যামওয়েকে। চাকরি ছেড়ে দিয়ে অ্যামওয়ে ব্যবসা শুরু করার পর থেকে, এতেই তাঁর জীবিকা নির্বাহ চলছে। প্রৌঢ়ত্বে পৌঁছনো ফ্র্যাকের উপার্জন এখন তাঁর চাকরি জীবনের থেকে অনেক বেশী। এই দম্পতি এখন অ্যামওয়ের ক্রাউন।

আশ্চর্যের কথা হল, এঁদের দুই ছেলে, জুনিয়ার ফ্র্যাঙ্ক আর ডেনিস যখন কিশোর বয়সী, তখন এঁরা অ্যামওয়েতে যোগ দেন। ছেলে দুটো অ্যামওয়ের এতখানি গভীর প্রভাব আবিষ্কার করল, যে তারা এই রাস্তা ছেড়ে উপার্জনের জন্য অন্য পথে যেতেই চাইল না। আজ এদেরও আলাদা আলাদা ডিস্ট্রিবিউটরশীপ হয়েছে, তাঁরা বিবাহিতও। ছয় অঙ্কের মোটা টাকা রোজগার করতে করতে এখন ওদের অন্য ব্যবসার কথা মনেও আসে না।

স্বপ্নের নির্মাতা

বিরল, আকর্ষণীয় এবং স্বভাবজাত লীডারদের কথা

উঠলে সবার আগে মনে আসে ডেক্সটার ইয়েগারের কথা। অন্যেরা এদের অনুসরণ করতে উদ্বুদ্ধ হয়। অর্থ, হাজার হাজার মনমুগ্ধ অনুসরণকারী, রাজনীতি, বিনোদন এবং ধর্মের বড় বড় মাথা — সবকিছুর একটা বিস্ময়কর মিশ্রণ হলেন ইয়েগার। এবং সম্ভবতঃ অ্যামওয়ের সবচেয়ে বড় ডিস্ট্রিবিউটর। লোকে বলে. বড় বড় সেনেটর এবং গভর্নরেরা ঘন্টারপর ঘন্টা ইয়েগারের সঙ্গে টেলিফোনে কথা বলেন। তাই, এই মানুষটিকেহাল্‌কাভাবে নেওয়া সম্ভব নয়।

তাঁর এই কৃতিত্ব এসেছে অ্যামওয়ে ব্যবসা গড়ে তোলার মধ্যে দিয়ে। নিউইয়র্কের একটা ছোট্ট শহরে বেড়ে ওঠা ইয়েগারকে দেখে কেউ স্বপ্নেও ভাবেন নি যে ছেলেটি একদিন খুব বড় একটা কেউকেটা হয়ে উঠবে। স্ত্রী বার্ভিকে সঙ্গে নিয়ে বীয়ারের ব্যবসা করে খুব কষ্টে তাঁদের দিন চলত। একটা ছোট্ট ঘরে তাঁরা থাকতেন এবং পুরনো মর্চে ধরা একটা গাড়ীতে যাওয়া আসা করতেন। বন্ধু-বান্ধবেরা বলত, ইয়েগারকে গোটা জীবনটা এইভাবে কাটাতেহবে। কারণ, পড়াশোনা খুব একটা করেনি, কোনো বিশেষ কাজে দক্ষও নন তিনি।

কিন্তু হঠাৎ ইয়েগার একদিন অ্যামওয়ের রাস্তায় এসে পড়লেন। প্রকাশিত হল যাবতীয় দক্ষতা; তাঁকে বানিয়ে তুলল অ্যামওয়ের কিংবদন্তী মানুষগুলির মধ্যে একজন। ইয়েগারের লীডারশীপ ক্ষমতা বলে বোঝানো মুশকিল। শারিরীকভাবে বিশেষ শক্তপোক্ত নন, জন্মগতভাবে খুব ভাল বক্তাও নন তিনি। তবুও উচ্চাকাঙ্খা এবং স্বপ্নকে তিনি ঠিক নিজের কৌশলে বাস্তবায়িত করে ফেলেছেন, সাধারণ মানুষেরা অনেকেই যেগুলো পারেন না। ইয়েগার মানুষকে আত্মবিশ্বাসী হতে শিখিয়েছেন।

বর্তমানে নর্থ ক্যারোলিনার চার্লোট শহরের বাসিন্দা ইনি। মিডিয়ার নজর সব সময় এই মানুষটির দিকে। বিভিন্ন দৈনিকে, জাতীয় টেলিভিশনে, ম্যাগাজিনের আলোচনায় ইয়েগারের জীবনশৈলী সম্পর্কেবর্ণনা থাকে। অ্যামওয়ের ব্যবসা ইতিহাসে এই মানুষটির কর্ম পদ্ধতি একটা বিশিষ্ট উদাহরণ। ইয়েগার দেখিয়েছেন যে, সামান্য একটা শুরু অনেকটা পথ অতিক্রম করে যেখানে এসে পৌঁচেছে, সেটা সহজে পাওয়া যায় না।

অদ্ভুত দম্পতি

দুজন অ্যামওয়ে লীডার ম্যাসাচুয়েটস্ এর হাভেরহিলে মাঝে মাঝেই পার্টনার হিসাবে মিটিং এর আয়োজন করেন। অ্যামওয়ে ব্যবসায় দুজন সফল পার্টনারের এরকম একদম বিপরীত ধরণের উদাহরণও দেখা পাওয়া যায়। একজন ছোটখাটো, ফর্সা, প্রাক্তন সার্ভিস স্টেশন অপারেটর; অন্যজন পি এইচ. ডি মনোবিজ্ঞানী এবং কালো রং-এর। এই দুজনের মধ্যে ব্যবসা ছাড়া আর কোনো মিল নেই; কিন্তু অ্যামওয়েতে এঁরা একটি সফল এবং সঠিক পার্টনার।

বেসমেন্টের বাইরে

কিছুদিন আগে অ্যামওয়ের একজন কর্মকর্তা কোম্পানির নতুন কর্মপদ্ধতি সম্বন্ধে বলেছেন, "বেসমেন্ট থেকে বেরিয়ে এসে রাজপথে এসে দাঁড়িয়েছে অ্যামওয়ে।" অর্থাৎ, তাঁর লক্ষ্য ছিল কেরিয়ার সচেতন স্বামী-স্ত্রী যুগলেরা; যাঁরা পেশাদার স্ট্রাটেজিক মার্কেটিং রীতির ব্যবহার করে অ্যামওয়ের একটা নতুন ধরণের স্টাইল সৃষ্টি করেছেন। প্রথমদিকে এই ব্যাপারটা

একদমই ছিল না।

নতুনত্বের স্বাদ এনেছেন যাঁরা, তাঁদেরই এক দম্পতি হলেন জিম আর ন্যান্সী ডরন্যাল। উত্তর ক্যালিফোর্নিয়ার বাসিন্দা

এই দুজন খুব আকর্ষণীয় এবং কোম্পানির বড় ডিস্ট্রিবিউটরদের একজন। ১৯৭০ এর দশকে যখন এঁরা অ্যামওয়েতে যোগ দেন তখন জিম ছিলেন ইঞ্জিনিয়ার এবং ন্যান্সী স্পিচ্ থেরাপিস্ট। ডিস্ট্রিবিউটরশীপ্ নেওয়ার এক বছরের মধ্যেই জিম ডগলাস্ এয়ারক্রাফ্টের চাকরি ছেড়ে দেন। সেই থেকে অ্যামওয়েই তাঁর জীবিকা, আর সব লোকেদের মতনই উঁচু মানসিকতায় প্রতিষ্ঠিত।

"অন্যান্য ব্যবসার মতন এটাও একটা ব্যবসা," তিনি বলেন, "এটা একটা খেলনা সাবানের মতন নয় যে, অন্যান্য কাজের সঙ্গে সঙ্গে আলাদা রোজগারের একটা পন্থা। লোকেদের আকর্ষণ করার মতন এতেও আছে লাভজনকমার্কেটিং কেরিয়ার এবং চ্যালেঞ্জের উত্তেজনা।" ডরন্যান এ ধরণের কথা বলার যোগ্যও। সারা বছর ধরে দেশের বিভিন্ন জায়গায় তিনি ঘুরে বেড়ান অন্যান্য ডিস্ট্রিবিউটরদের কাজ শেখানোর জন্য। বড় বড় ডিস্ট্রিবিউটরদের মধ্যে ইনিও আছেন। "দুপুর পর্যন্ত ঘুমোবার জন্য আমি অ্যামওয়েতে ঢুকিনি।" ডরন্যানের বক্তব্য, অন্যান্য কেরিয়ারের মতন এতেও যে সমান পেশা দায়িত্ব এবং উন্নতির লক্ষ্মণ রয়েছে, সেটা আমি প্রমাণ করতে চাই।" এর মূল্য তিনি পেয়েছেন, অবশ্যই।

উত্তম জীবন-যাপনই জবাব দেওয়ার হাতিয়ার

মেইনের পোর্টল্যাণ্ড শহরে তিন বাচ্চাকে নিয়ে অল্পবয়সী

টিম আর শেরী ব্রায়ানের সংসার। টিম হাই স্কুলের টিচার, শেরী লিগাল সেক্রেটারী ছিলেন। অনিশ্চিত ভবিষ্যতৎ আর প্রয়োজনীয় টাকার অভাব ক্রমশই দুজনকে হতাশায় ডুবিয়ে ফেলেছিল।

যখন তাঁরা অ্যামওয়েতে যোগ দিলেন, কেউ তখন তাঁদের উৎসাহ দেয় নি। শেরীর অফিসের সহকর্মীরা বলল যে এটা একটা বোকার মতন কাজ। তাঁদের পক্ষে এই ব্যবসা করা সম্ভব হবে না। প্রথমবারে এই দম্পতি তেইশটি অন্য দম্পতিকে ডাকলেন মিটিংএ, কেউ সাড়া দিল না। টিমের মনে আছে যে, মিটিংএ অবস্থার কথা ভেবেই যে রাত্রে ঘুমতে পারতো না, শারিরীক ভাবে ভীষণ অবসন্ন হয়ে পড়ত। এক একদিন এমনও হয়েছে যে টিম হঠাৎ রাস্তার ধারে গাড়ী দাঁড় করিয়ে রেখে কিছুক্ষণ চুপচাপ বিশ্রাম নিলে। শরীরের অবসাদ না কেটে যাওয়া পর্যন্ত।

কিন্তু তাঁরা পেয়েছে এবং তাঁদের ব্যবসা এখন বেশ ভালই। কয়েক বছর আগেও যা রূপকথার মতন ছিল, এখন সেগুলো বাস্তব; তাঁরা খুবই সম্মানজনক ভাবে জীবন কাটান। 'আমার প্রথম লক্ষ্য ছিল ছোট্ট ঘরটাকে ছেড়ে বড় সড় একটা বাড়ী নেওয়ার, ভাল জায়গায়,' শেরী স্মৃতিচারণ করলেন, "এবং সত্যিই একদিন আমরা বড় একটা বাড়ী নিয়ে ফেললাম। আমাদের পাশে থাকতেন এক উকিল; আর তিনি ছিলেন অ্যামওয়েতে আসার আগে আমার পুরনো কোম্পানীর বস।"

টিম আর শেরীর সব থেকে বড় পাওনা কী? শেরীর অফিসের সহকর্মীরা বলত, "অ্যামওয়ে ব্যবসার পাল্লায় পড়ে আমার বাচ্চার দিক থেকে লক্ষ্য একদম চলে গেছে। খুব দুঃখজনক

এটা। কিন্তু পাঁচ বছর পরে তাঁরা এখনও চাকরী করছে, তরাও মা আর আমি এখন রোজ আমার বাচ্চাদের সাথে সময় কাটাই। আড়াই বছর বয়সী আমার জমজ বাচ্চা দুটোকে নাসরি স্কুলে পড়াতে পাঠিয়েছিলাম। ওদের সঙ্গে শৈশব জীবনের আনন্দ আমি নিতে পারিনি ঠিকই, কিন্তু ছোটটির সাথে আমি যথেষ্ট সময় কাটাই; আনন্দ করি। টিম আর আমার অ্যামওয়ে থেকে এটাই প্রাপ্তি।

অদ্ভুত দম্পতি, ২য় ভাগ

দু'জন ডিস্ট্রিবিউটরের কাজ এতটা আলাদা রকম হতে পারে না যতটা ক্যালিফোর্নিয়া আর উটার দুজন ডিস্ট্রিবিউটর করেন। দুজনের মধ্যে একজন হাই-স্কুল ফেল করা লোক, যিনি রাস্তায় ময়লা পরিস্কার করে বেড়ান। এক মনোচিকিৎসককে তিনি স্পন্সর করেছিলেন এক সময়। এবং এরাই দুজনে মিলে শুরু করেছিলেন সফল ডাইরেক্ট ডিস্ট্রিবিউটরশীপ্। এই গল্পের বিশেষত্ব হল, রাস্তার ময়লা পরিস্কার করেন যে মানুষটি, তিনিই হলেন এক চিকিৎসকের উপদেষ্টা এবং পথ প্রদর্শক ! তাঁর দলে একজন মানসিক ডাক্তার ছিলেন, এটা কী তাঁর কাছে অবাক হওয়ার মতন ঘটনা? "না" তিনি বোঝালেন. "তিনি ছিলেন আমার বন্ধুদের কাছে একটা উদাহরণ। আমি তাদের বুঝিয়েছিলাম যে, একজন ছোট্ট মানুষ যে কাজ করতে পারে, সেখানে একটা ময়লা পরিস্কার করার লোকের অ্যামওয়ের মতন কাজ করতে সমস্যা হওয়ার তো কথা নয়।

মিস্টার তোত্‌লা হলেন মিস্টার স্বাভাবিক

অ্যামওয়ে কী সত্যিই কোনো মানুষের জীবনকেআমূল

পাল্টে দিতে পারে? আর্থিক ব্যাপারে তো অবশ্যই। কিন্তু মানুষের জীবনকেও বদলে দেয় কী?

ড্যান উইলিয়ামস্ এই বিষয়টিকে ভালভাবে বোঝাতে পারবেন। অ্যামওয়ের তীক্ষ্ণ এবং চতুর বক্তাদের মধ্যে ইনি একজন। ছোট ছোট জোক্সে তিনি এমনই পারদর্শী যে, বব্ হোপও তাঁর কাছে হার মেনে যান। অ্যামওয়ের লোকেরা যখন ভাল বক্তাদের বিষয়ে আলোচনা করেন, ড্যান উইলিয়ামসের নাম তখন আবশ্যিক ভাবেই এসে পড়ে।

কিন্তু একসময় এরকম ছিল না। উল্টোভাবে বললে, অ্যামওয়েতে যোগ দেওয়ার আগে, ইঞ্জিনিয়ার ড্যান তাঁর স্ত্রী বন্নীর সঙ্গে লুসিয়ানার ব্যাটন রউগে বসবাস করতেন। সেই সময় তিনি এত বেশী তোতলাতেন যে, তাঁর কথা বুঝে ওঠা দুষ্কর হয়ে পড়ত। এর থেকে মুক্তি পেতে তিনি সব রকম চেষ্টা করেছেন, ওষুধ, মনোবিশ্লেষণ, হিপোনোসিস্, স্পিচ্ ক্লিনিক, কোথায় না গেছেন তিনি। কিন্তু সমস্ত চেষ্টা বিফল হয়ে পড়ল।

এরপর তিনি অ্যামওয়েতে এলেন, পয়সা রোজগারের জন্য। ব্যবসা বাড়ার সাথে সাথে তাঁর আত্মবিশ্বাসও বাড়তে লাগল। একসময় তিনি খুব স্বাভাবিক কথা বলতে লাগলেন। মাত্র কয়েকমাসের মধ্যেই উইলিয়াম দম্পতি ব্যবসার চরম শিখরে তো পৌঁছলেনই, তাঁর তোতলানো রোগও একদম সেরে গেল! অপ্রত্যাশিত ভাবে।

এটা বারো বছরেরও আগের কথা। এখন এই দম্পতি ক্যালিফোর্নিয়ার সান্তা বারবারায় বিলাসবহুল বাড়ীতে বসবাস করেন। লক্ষাধিক ডিস্ট্রিবিউটরকে নিয়ে আজ তাঁর বিশাল ব্যবসা সাম্রাজ্য। তাঁদের ব্যবসা পদ্ধতি এবং দক্ষতা তাঁদের

উচ্চস্তরের জীবনের সঙ্গে সম্পূর্ণ মানান সই। তিনি যখন বক্তব্য রাখেন, শ্রোতারা একবারের জন্যও ভাবেন না যে, এক সময় এই মানুষটির কথা আটকে যেত। পয়সা উপার্জন ছাড়াও অ্যামওয়ে আরো যে অনেক কিছু দিতে পারে, সেটা আজ উইলিয়ামস্ দম্পতির থেকে কেউ ভালো জানে না।

স্কী-লিফট্ সংযোগ

অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরেরা কখন স্পন্সর খুঁজে পান?

হীরের ব্যবসা করা এক দম্পতি যেন স্কী লিফট্ করার সময়েই ব্যবসার রাস্তা আবিষ্কার করেন। চাক্ আর জিন স্ট্রেলী সেইরকমই অ্যামওয়ের সফল ব্যবসায়ীদের মধ্যে অন্যতম। যখন চাক অ্যামওয়ের কাজ শুরু করেন, তখন তিনি ছিলেন একজন আইনের ছাত্র। কিন্তু অ্যামওয়েকে তাঁর এত ভাল লেগে গেল যে, তিনি পড়াশোনা শেষ করে ঠিক পরের দিনই এই কাজে পুরোপুরি নেমে পড়লেন।

কয়েক বছর আগে এক ছুটিতে জিনকে সঙ্গে নিয়ে চাক্ স্কী করতে বেরিয়ে পড়লেন। কিছুক্ষণ পরে চাক হঠাৎ আবিষ্কার করলেন যে, তাঁর পাশে এসে পড়েছেন এক ইঞ্জিনিয়ার যুবক। বরফ পাহাড়ের চূড়ায় পৌঁছনোর আগেই তিনি বুঝলেন, পাশের লোকটিও টেক্সাসের বাসিন্দা। সপ্তাহের শেষে এক রাত্রে চাক্ দম্পতি সেই ইঞ্জিনিয়ার দম্পতিকে ডিনারে আমন্ত্রণ জানালেন। ডন এবং গ্রেথেন সিগ্রেন নামের ঐ দম্পতিকে চাক্ এবার অ্যামওয়েতে যোগদান করালেন। পরবর্তী সময়ে সিগ্রেন যুগল অ্যামওয়ের ডায়মণ্ড পদে পৌঁছে গেছেন, আর স্ট্রেলী দম্পতি এখন ক্রাউন! সেই থেকে পুরোদস্তুর এই চার অ্যামওয়ে কর্মী

এখন একসাথে স্কী করতে বেরোন আল্পস্ পর্বতের গায়ে।

অ্যামওয়েতে লোকেরা এই ধরণের ঘটনাকে "কাজ" বলে থাকেন। কাজ একটা কঠিন পরিশ্রমের জীবন।

বোতাম আঁটা কলার এবং ধূসর বর্ণের স্যুট

আপনি যদি ভেবে থাকেন যে, অ্যামওয়ের সমস্ত নামী ডিস্ট্রিবিউটরেরাই খুব তেজী এবং উদ্দীপনায় ভরা স্মার্ট লোক, তবে একটু সরে এসে ব্রায়ান হেম ও তাঁর স্ত্রী মার্গকে ভাল করে দেখুন; শিকাগো অঞ্চলের সম্ভবতঃ এরাই অ্যামওয়ের শীর্ষস্থানীয় নাম।

ব্রায়ানের চেহারা পুরোপুরি কর্পোরেট প্রফেশনালদের মতন নয়— শান্ত, হাসি মুখের, পরিস্কার এবং পরিচ্ছন্ন চেহারা, নম্র এবং বিনয়ী। এর মধ্যে পাবেন কিশোর সুলভ চরিত্র, আর মস্তিষ্কে একটা কম্পিউটার। আই. বি. এম. কোম্পানির এই মানুষটিকে অবশ্যই চাকরি দেওয়া উচিত ছিল। ঠাণ্ডা ঘরের মধ্যে রেখে তাঁরা যদি এঁর কিছু ক্লোন তৈরী করতে পারতো, তবে লাভবান হতো, সন্দেহ নেই। অন্যদিকে মার্গ তাঁর চেহারার প্রতি ভীষণ সচেতন। সুন্দর পোষাক এবং অত্যন্ত আকর্ষণীয়া। সে দেখতে এতই অল্পবয়সী যে, পাশে দাঁড়ানো তাঁর মেয়ের দিকে তাকালে বোঝা যাবে না, কে মা আর কে মেয়ে। টেলিভিশনের বিজ্ঞাপণের মতন।

এই দম্পতির চেহারাই জানিয়ে দেয় যে, এঁরা কর্পোরেট ব্যাক গ্রাউণ্ড থেকে উঠে এসেছেন। চাকরী ছাড়ার আগে পর্যন্ত ব্রায়ান মোটোরোলা কোম্পানীর এক্সিকিউটিভ্ ছিলেন। যদিও তাঁর চাকরী জীবন বেশ ভাল ছিল, তবুও তিনি একদিন হাঁপিয়ে

উঠলেন। জীবনের বাকী দিনগুলোও যে এভাবে সময়ের বন্ধনে কঠিনপরিশ্রমে কাটাতেহবে, তিনি জানতেন। মোটোরেলার চাকরী থেকে অসময়ে কাজে আসার মতন পরিমান টাকা জমিয়ে তিনি একদিন কোম্পানি ছেড়ে দিলেন; এবার শুরু হল পুরোপুরি ভাবে অ্যামওয়ে নিয়ে জীবনকে গড়ে তোলার কাজ।

বিখ্যাত অভিনেত্রী এলিজাবেথ অ্যাসলে একবার বলেছিলেন, 'ট্যাপ ড্যানসিং করতে করতেএকসময় মানুষ হাঁপিয়ে ওঠে, যতই এটা তার ভালোবাসার জিনিস হোকনা কেন।" ব্রায়ান হেস্ এই কথাটা বিনা তর্কে মেনে নেবেন, সন্দেহ নেই।

একঘেয়েমির ব্যতিক্রম

অ্যামওয়ের এক ঘেয়েমিকে যদি ভেঙ্গে দেওয়ার কথা ওঠে, স্টুয়ার্ট মেন তাহলে তাঁদেরই একজন। ইনি একসাথে অনেকগুলি স্টিরিওটাইপ ইমেজকে ভেঙ্গে চুরমার করে দিয়েছেন। প্রায় সমস্ত বড় অ্যামওয়ে ডিস্ট্রিবিউটরদেরই বেশ কিছু মিল রয়েছে, যেমন তাঁরা ১) অভিজাত ২)প্রোটেটান্ট ৩) ছোট শহরের ৪)বিবাহিত ৫)মধ্য পশ্চিম থেকে উঠে আসা। স্টুয়ার্ট মেন কিন্তু এমন একজন সফল অ্যামওয়ে ডায়মণ্ড, যিনি উপরের বলা জিনির্সগুলির একটিও নন। এই লোকটি একজন ইহুদি ডাক্তার, অবিবাহিতএবং ব্রাংক্স থেকে পড়াশুনা করে এখন সান ডিয়াগোতে বাস করেন।

ঈশ্বরকে ধন্যবাদ, আমি একজন গ্রাম্য বালক

লয়েড আর ডোনা ক্লেইপুলে জন্ম এবং বড় হয়ে ওঠে গ্রামেই। দক্ষিণ ইলিনয়েজের এক কৃষক পরিবারে একই সাথে

তাদের শৈশব কেটেছে। অন্যান্য বালক-বালিকাদের মতনই কৃষক পরিবারের এই বাচ্চা দুটি ভাল কিছু পাওয়ার জন্য ব্যাকুল হয়ে থাকত। কিন্তু নিজের জায়গা ছেড়ে অন্য কোথাও তাদের পক্ষে সম্ভব ছিল না।

বিবাহের প্রথমদিকে এই ক্লেইপুল দম্পতি সেই গ্রামেই রোজগারে ব্যস্ত ছিল। তারা কাজও করত একই সাথে। বছরের কিছু সময়ে লয়েডের পক্ষে দিনে আঠারো ঘন্টা পরিশ্রম করা সম্ভব হচ্ছিল না। তাই তার ভাইএর সঙ্গে লয়েড চব্বিশ ঘন্টা খোলা একটা অটো-পার্টস্-এর দোকান খুলে ফেলল। সেই সময়ে সকাল আটটা থেকে পাঁচটা পর্যন্ত কাজ করার পর লয়েডের দিন প্রায় অর্ধেক শেষ হয়ে যেত। এরপরেও রয়েছে জমি চাষবাসের কাজকর্ম। দোকান থেকে বেরিয়ে রাত দুটো পর্যন্ত চাষের কাজ করা একটা রুটিন হয়ে দাঁড়ালো।

এরপরেও অর্থের সাশ্রয় হয়ে উঠল না ক্লেইপুল দম্পতির; ১৯৭০ সালে অর্থের অভাব তাদের জীবনে বেশ কষ্টকর পরিস্থিতির সৃষ্টি করল, সেই সময় জেনারেল মোটর কোম্পানি অটো-পার্টসের সাপ্লাই বন্ধ করে দিয়েছে। সেই রকম ভীষণ কঠিন জীবনে একদিন তাঁরা নেমে পড়লেন অ্যামওয়ের ব্যবসায়।

অ্যামওয়ের ব্যবসার সাফল্যও তাঁদের জীবনে সহজে আসেনি, কিন্তু অবশেষে স্বপ্ন বাস্তবে পরিণত হতে শুরু করল। "আমরা কোনো রের্কড তৈরী করতে পারিনি।" লয়েড স্মৃতিচারণ করলেন, "কিন্তু আমরা অক্লান্ত পরিশ্রম করেছি, যতটা সম্ভব।" এদের ব্যবসার ধারাবাহিকতাই তাঁদেরকে অ্যামওয়ের সফল লোকদের মধ্যে একজন হিসাবে স্থান করে দিয়েছে। যদিও খুব

ভাল জায়গায় বড় বাড়ী তৈরী করে ফেলা এখনও হয়ে ওঠেনি এঁদের।

ক্লেইপুল দম্পতি আজও সেই গ্রামে থাকেন, যেখানে তাঁরা শুরু করেছিলেন ব্যবসাটি। কিন্তু তাঁদের "স্বপ্নের বাড়ী"টি আজ প্রতিবেশীদের ঈর্ষার বস্তু। দামী একটা মোটরগাড়ী, ঘন ঘন ইউরোপ ভ্রমণ আর ছয় অঙ্কের রোজগার তো আছেই। "আমরা চেয়েছিলাম যে, আমাদের ছেলে-মেয়েরা এই জায়গার বাইরে থেকে বড় হোক," ডোনা বোঝাতে চাইলেন, "কিন্তু আমাদের বয়ঃজ্যেষ্ঠরা এখানে থাকেন, আমরাও সেটা চাই। আমরা যা চেয়েছিলাম আর যা পেয়েছি, অ্যামওয়ে তার সবগুলোই পূরণ করেছে।"

সর্বোচ্চ শিখরে বেঁচে থাকা

বিখ্যাত এবং প্রথম আমেরিকান মনোবিজ্ঞানী একদিন বলেছিলেন, "মানুষ যখন তার ক্ষমতার চূঁড়ায় পৌঁছায়, সেটাই তার আসল বেঁচে থাকা।"

খুব কম মানুষই এই "আসল বেঁচে থাকা"র গৌরব অর্জন করেছেন; নর্থ ক্যারোলিনার চ্যাপেল হিল্ শহরের বিল ব্রিট তাদের মধ্যে একজন। ব্রিট কেন্দ্রীভূত স্থির মনের মানুষ। তিনি জানেন যে, তিনি ঠিক কোথায় এবং কী তাঁর চাওয়া। সেইভাবে তাঁর সমস্ত কাজের গতি পরিচালিত হয় নির্দ্দিষ্ট লক্ষ্য নিয়ে। যদি অ্যামওয়েকেএকটা সেনাবাহিনী বলে মনে করা হয়, তবে বিল ব্রিট নিশ্চিত ভাবে এর জেনারেল জর্জ প্যাটন!

খুব সহজেই আপনি কল্পনা করতেপারেন যে, ব্রিটযুদ্ধ ঘোষণা করা এক সেনাবাহিনীরপুরোভাগে রয়েছেন, কারণ, তাঁর

নেতৃত্ব দানের উজ্জ্বল দৃষ্টান্ত খুব একটা কম নয়। কোরিয়ার সঙ্গে যুদ্ধের সময়ে তিনি সত্যিই একজন মিলিটারী অফিসার ছিলেন। যুদ্ধক্ষেত্র থেকে দেশে ফিরে তিনি স্থানীয় সরকারী ম্যানেজার হয়ে কাজ শুরু করেছিলেন। তারপরে স্ত্রী পেগী-র সঙ্গে যোগ দিলেন অ্যামওয়েতে।

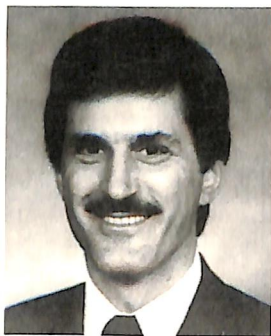
ব্রিটের চারিত্রিক গুণের মেলবন্ধন অ্যামওয়ের কাজকর্মের জন্য একদম উপযুক্ত; এবং অনেক বছর ধরে তিনি অ্যামওয়ে ব্যবসার একজন উজ্জ্বল পুরুষ। তাঁর ব্যবসার সংস্থানে রয়েছে এক ঝাঁক উদ্দ্যম এবং উজ্জ্বল যুবক-যুবতী কর্মী যাঁরা অ্যামওয়েতে "নতুন প্রজন্মের রক্ত" বলে পরিচিত। ব্রিটের কর্ম চাঞ্চল্য, সংস্থার সমস্ত কর্মীদের সঙ্গে প্রতিনিয়ত সংযোগ এবং দলগত সংহতি তাঁর ব্যবসা রীতিকে আরও অভেদ্য করে তুলেছে।

ব্রিটের উদ্দ্যম অ্যামওয়ে ব্যবসার সঙ্গে জুড়ে আছে শুধু পয়সা রোজগারের জন্য, এমন নয়। বরং এতে আছে প্রতিটি মানুষের বিশ্বাস এবং নেতৃত্বের প্রতি আনুগত্য। কর্মীদের কাছে তিনিই শেষ কথা। "যখন তিনি সামনে আসেন, এক বর্ণময় আলোক ছটা সব সময় তাঁকে ঘিরে থাকে। এটাই তাঁর উপযুক্ত জায়গা।"

বিল ব্রিটের কাছে অ্যামওয়ে শুধুমাত্র অর্থ উপার্জনের হাতিয়ার নয়, এটা কারণ, প্রতিজ্ঞা, উদ্‌যাপন সব কিছুর একটা সম্মিলিত সৃষ্টি।

* * * * *

অ্যামওয়ে কী?

এর খুব সরল উত্তর। এমন একটি প্রতিষ্ঠান যা দশ লক্ষেরও বেশী মানুষের স্বপ্ন বাস্তবায়িত করেছে। "প্রতিশ্রুতি রক্ষা" বিস্ময়কর অ্যামওয়ের এমন একটি সত্য কাহিনী যার সৃষ্টির পেছনে রয়েছে মাত্র দুজনের চিন্তাধারা— জে ভ্যন অ্যাণ্ডেল এবং রিচ দ্য ভস। ক্রমশঃ এর বিস্তার ঘটেছে প্রায় একশ কোটি ডলারেরও বেশী মূল্যের আর্ন্তজাতিক স্তরের স্বনির্ভর বিতরকের মাধ্যমে।

চার্লস্ পল কন্ এ বিষয়ক অসংখ্য অন্ধ ধারণার সমাধানের পথিকৃৎ। নাটকীয় অ্যামওয়ে ঘটনার প্রমুখ পাত্র -পাত্রীর পরিচয় এবং কঠিন প্রশ্নাবলীর সহজ উত্তর ব্যাখ্যা ও উল্লেখ যোগ্য হেডলাইন গুলোর পেছনে থাকা মানুষের কৃতিত্বের আকর্ষণীয় বর্ণনা লেখকের লেখনীর মূল আকর্ষণ।

Rs. 75

ISBN 81-86775-45-5